

Die
volkswirtschaftliche Bedeutung
der
WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft
Basel

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt von
Georges Gisin
von Basel

Die
volkswirtschaftliche Bedeutung
der
WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft
Basel

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt von
Georges Gisin
von Basel



Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät
auf Antrag der Herren Prof. Dr. E. Salin und Prof. Dr.
V. F. Wagner.

Basel, den 25. November 1954.

Prof. Dr. Th. Brogle
Dekan

MEINEN ELTERN
GEWIDMET



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548825_0001

In der vorliegenden Arbeit soll versucht werden, anhand theoretischer Grundsätze eine innerhalb unserer Volkswirtschaft bestehende Institution, deren Zweck und die Mittel zur Erreichung dieses Zweckes, sowie die daraus erwachsenden Konsequenzen in einzel- und gesamtwirtschaftlicher Hinsicht zu untersuchen. Die Kernfragen, deren Beantwortung meine Arbeit zum Ziele hat, sind die folgenden: Welches sind die Motive, die zur Gründung der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft geführt haben; welches sind die Kräfte, die das System des Wirtschaftsringes tragen und welches sind die Auswirkungen sowohl für das einzelne Wirtschaftssubjekt als auch für das Kollektiv der Subjekte. Wenn ich in einem besonderen Kapitel eine kritische Würdigung gebe, so ist diese nicht als persönliche Parteinahme, sondern als eine vom wissenschaftlichen Standpunkt aus versuchte objektive Kritik aufzufassen. Es kann nicht meine Aufgabe sein, Prognosen aufzustellen, z. B. darüber, ob das System des Wirtschaftsringes *das* künftige Tausch- und Zahlungssystem sei, oder darüber, ob der Wirtschaftsring aus ihm inhärenten Gründen auf lange Sicht nicht existenzfähig sei. Sämtliche Aeusserungen diesen Charakters würden den Rahmen einer objektiven Analyse sprengen.

Im allgemeinen sehe ich davon ab, die Entwicklung der Genossenschaft seit ihrer Gründung darzustellen; die Jahresberichte der Gesellschaft geben darüber hinreichend Aufschluss. Meine Untersuchung geht davon aus, dass die Institution der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft im Gefüge unserer Volkswirtschaft einen bestimmten Platz einnimmt. Die einschlägigen Zahlen ziehe ich nur dort, wo es mir für die Erklärung gewisser Phänomene vorteilhaft erscheint, als Unterlagen bei.

Der Einfachheit halber erlaube ich mir, im Text die Abkürzung «WIR» an Stelle von «WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft» zu gebrauchen.

Herrn Prof. Dr. E. Salin möchte ich für die vielen wertvollen Ratschläge meinen besten Dank aussprechen. Ebenso danke ich dem Geschäftsleiter der WIR, Herrn G. Wider, der mir die nötigen Unterlagen bereitwillig zur Verfügung stellte. Ferner möchte ich auch allen weiteren Personen, mit denen ich über einschlägige Probleme diskutieren konnte oder die mir sonst behilflich waren, recht herzlich danken.

Der Verfasser

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	5
<i>I. Kapitel</i>	
Zweck und Ziel der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft	9
<i>II. Kapitel</i>	
Der Mechanismus des Ringtauschverkehrs	
1. Der äussere Ablauf des Mechanismus	
a) Die Träger des Ringtauschverkehrs	17
b) Der Erwerb von WIR-Geld	18
c) Die Zirkulation des WIR-Geldes	18
d) Die Kosten der Teilnahme am Ringtauschverkehr	20
2. Die Bestimmungsgründe der WIR-Geld-Zirkulation	
a) Das Vertrauen der Teilnehmer in die Absichten der Genossenschaft und deren Geld	23
b) Die effektive Nachfrage	26
c) Der Kreditschöpfungs- und Zinsmechanismus	
aa) Die Funktion des Zinses	28
bb) Bestimmungsgründe der Intensität der Nachfrage nach Krediten	31
cc) Die Krediterteilung durch die WIR, Gegenüberstellung zur Krediterteilung durch die Banken	33
<i>III. Kapitel</i>	
Der Genossenschaftsgedanke der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft	
1. Der generelle Genossenschaftsgedanke	42
2. Arten der Genossenschaften	46
3. Vergleich des Genossenschaftsgedankens der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft einerseits und der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften anderseits	47
<i>IV. Kapitel</i>	
Gesamt- und Einzelwirtschaftliche Betrachtungen	
1. Charakterisierung des WIR-Geldes	49
2. Vergleich der WIR-Geld-Zirkulation mit andern im Wirtschaftsverkehr üblichen Giralgeld-Uebertragungen	53
3. Der WIR-Geld-Verkehr als ein dem Naturaltausch nahestehender Tauschverkehr	54

4. Gegenüberstellung des WIR- und Währungsgeldes im Hinblick auf ihre Gütererwerbsfähigkeit	55
5. Wirkung des Beitritts zur WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft	57
<i>Exkurs</i>	
6. Ein Vergleich mit der Freigeldtheorie	60
<i>V. Kapitel</i>	
Kritische Würdigung	
1. Der Wirtschaftsring als Reklamemittel; Vorteile des Wirtschaftsringes; Umsatzvergleiche	65
2. Nachteile des Wirtschaftsringes	68
3. Funktionsmängel im gegenwärtigen System des Wirtschaftsringes	69
<i>Schlussbetrachtung über Grenzen und Möglichkeiten</i>	
des WIR-Geld-Verrechnungsverkehrs	73
<i>Anhang</i>	
Statuten der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft	76
Bilanzen auf den 31. Dezember 1952, 1953 und 1954, sowie Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre 1952, 1953 und 1954	79
Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934	80
Literaturverzeichnis	82

Zweck und Ziel der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft

Die Motive, die zur Gründung der WIR Anlass gaben, sind in der schlechten wirtschaftlichen Lage unseres Landes während der Dreissigerjahre zu suchen. Auf die Ursachen der damaligen Krise haben wir nicht einzugehen¹⁾, wohl aber sind einige ihrer Symptome für unsere Arbeit wichtig: Die augenscheinlichsten Merkmale der Krise waren eine grosse Zahl von Arbeitslosen, ein Ueberfluss an Konsumgütern und ein allgemeiner Preisfall. Während der Krisenzeit waren viele Produktionsfaktoren nicht in den Wirtschaftsprozess eingeschaltet. Das Angebot überstieg die effektive Nachfrage. Als Folge des Nachfrageausfalls auf dem Konsumgütersektor ergab sich ein starker Rückgang der Nachfrage nach Kapitalgütern. Die allgemeine Absatzstockung führte zu einer Gewinnsenkung in allen Bereichen der Wirtschaft; die Investitionstätigkeit ging zurück und damit die Kapitalbildung. Die Wirkungen der allgemeinen Absatzstockung traten in erster Linie auf den Geldmärkten in Erscheinung, indem der Rückgang der Unternehmerinitiative ungenügende Anlagemöglichkeiten und damit verbunden eine grosse Flüssigkeit des Geldmarktes bedingte. Die Posten «Guthaben der Girokunden der Nationalbank» sowie «Kassa, Giroguthaben und Coupons» der Nationalbank und der Banken ohne Finanzgesellschaften nahmen stark zu²⁾.

Die Ausfuhr ging als Folge der verminderten Aufnahmefähigkeit der Aussenmärkte zurück. Zudem hemmten die hohen inländischen Produktionskosten, die schutzzöllnerische Haltung der Industriestaaten, sowie mannigfache Beschränkungen des Zahlungsverkehrs den Export. Die Einfuhrwertsummen sanken zufolge der Einfuhrbeschränkungen, des geringen Rohstoffbedarfes und der gesunkenen Preise.

• «Sinkende Rohstoffe, schrumpfende Umsätze im zwischenstaatlichen Zahlungsverkehr, rasch abfallende Börsenkurse, wachsende

¹⁾ Für eine eingehende Untersuchung der Faktoren, die die damalige Wirtschaftslage bestimmten, verweisen wir auf F. Kneschaurek, Der schweizerische Konjunkturverlauf und seine Bestimmungsfaktoren, dargestellt auf Grund der Periode 1929 bis 1939, Diss. Zürich und St. Gallen 1952, dritter Teil, S. 115 f.

²⁾ Vgl. Tabelle, S. 13.

Zollmauern, Einfuhrverbote, Einfuhrkontingente, Währungsschwierigkeiten aller Art sind die deutlichsten Kennzeichen der Weltwirtschaftslage in der ersten Jahreshälfte 1932»³⁾).

In der erwähnten Arbeit gliedert F. Kneschaurek die Krise in nachstehende drei Perioden:

1. Die Niedergangsperiode 1929 bis 1932,
2. Die Stockungsperiode 1933 bis 1936,
3. Die Aufschwungsperiode 1937 bis 1939.

Zu den einzelnen Perioden führt er folgende charakteristischen Merkmale an:

1. Die Niedergangsperiode 1929 bis 1932⁴⁾

- a) Zunehmende Verschlechterung der Wirtschaftslage im Exportsektor;
- b) relativ günstige Lage im Konsumsektor bis 1931, dann Beginn eines sich verstärkenden Konjunkturrückschlages in diesem Wirtschaftsbereich;
- c) ausgesprochen günstige Entwicklung der Investitionstätigkeit bis 1931, dann rasches Schrumpfen des Investitionsvolumens;
- d) gewisse depressive Einflüsse von seiten der staatlichen Wirtschaftssphäre.

«Die Verhältnisse im Konsum- und Investitionssektor bis 1931 vermögen den Rückgang der Gesamtkonjunktur zwar abzdämpfen, nicht aber aufzuhalten. Die vom aussenwirtschaftlichen Bereich ausgehenden Einflüsse bestimmen weitgehend das gesamte konjunkturelle Geschehen. Zudem geht auch von der staatlichen Wirtschaftstätigkeit eine gewisse depressive Wirkung aus, die den Konjunkturniedergang bis 1932 verstärkt».

2. Die Stockungsperiode 1933 bis 1936⁵⁾

- a) Nahezu völlige Stagnation in der Exportwirtschaft, d. h. in jenem Wirtschaftssektor, der für die gesamte Einkommensbildung und Beschäftigung die grösste Bedeutung aufweist. Erst 1936 tritt eine Besserung der Exportlage ein;
- b) ständige Verschlechterung der Wirtschaftslage im Konsumsektor bis 1936, mit nur vorübergehender Erholung in den Jahren 1933 und 1934;

³⁾ Jahresbericht der Schweiz. Nationalbank für das Jahr 1932.

⁴⁾ a. a. O., S. 115.

⁵⁾ a. a. O., S. 154/155.

- c) fortdauernde Schrumpfung der Investitionstätigkeit, die durch den ständigen Rückgang der privaten und öffentlichen Bautätigkeit wesentlich mitbestimmt wird. Lediglich im Jahr 1934 entsteht eine Stockung der Abwärtsbewegung, die 1936 ihren Tiefpunkt erreichen wird;
- d) eher depressionsstärkender Einfluss aus dem staatswirtschaftlichen Bereich während der gesamten Periode 1933—1936.

«Die relative Verbesserung der Wirtschaftslage im Konsum- und zum Teil auch im Investitionssektor in den Jahren 1933 und 1934 vermochte die Gesamtkonjunktur in diesen Jahren nicht zu beleben, sondern lediglich die gesamtwirtschaftliche Abwärtsbewegung zu stoppen und eine vorübergehende Erhöhung der Beschäftigung hervorzurufen. Einmal mehr erwies sich die Lage in der Exportwirtschaft als von entscheidender Bedeutung für die gesamte Wirtschaftslage unseres Landes. Nur im Jahr 1936 konnte die leichte Verbesserung der Wirtschaftsverhältnisse im Exportsektor keinen nennenswerten Einfluss auf die schweizerische Gesamtkonjunktur ausüben. Der Zusammenbruch der Baukonjunktur, die allgemeine Investitionsunlust, die höchst ungünstigen Verhältnisse im Konsumsektor und nicht zuletzt die depressiven Einflüsse aus der staatswirtschaftlichen Sphäre übten eine stärkere Wirkung auf die Gesamtkonjunktur aus als die leichte Besserung der Exportlage, und bewirkten das weitere Abgleiten der Gesamtkonjunktur bis zur Abwertung des Schweizer Frankens.»

3. Die Aufschwungsperiode 1937 bis 1939 ⁶⁾

- a) Allgemeiner Aufschwung im Exportsektor; dieser dauerte bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges fort und verzeichnete nur in den ersten Monaten des Jahres 1938 vorübergehend einen Stillstand, teilweise sogar einen Rückschlag;
- b) zunehmende Besserung der Wirtschaftslage im Konsumsektor. Sie trat zwar 1937 nicht so stark in Erscheinung wie im Exportsektor, erfuhr dafür im nachfolgenden Jahr auch keine Unterbrechung und hielt bis 1939 unvermindert an;
- c) Intensivierung der Investitionstätigkeit in den Jahren 1937 und 1938; Stockung, z. T. leichte Rückbildung im Jahr 1939;
- d) ziemlich starker Expansiveffekt aus der staatlichen Wirtschaftstätigkeit.

«Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wurde wiederum in starkem Masse von der Lage in der Exportwirtschaft bestimmt; die dort

⁶⁾ a. a. O., S. 189/190.

entstandenen Einkommens- und Beschäftigungsschwankungen wirkten entscheidend auf die gesamte Konjunkturlage ein. Natürlich dürfen auch die Einflüsse aus den andern Wirtschaftsbereichen nicht völlig ausser acht gelassen werden. Der nach der Abwertung des Schweizer Frankens entstandene Aufschwung wurde z. B. im Jahr 1937 durch die nur langsame Erholung der Wirtschaftslage im Konsum- und Investitionssektor abgedämpft. Umgekehrt milderte im Jahr 1938 die Besserung der Lage im Konsumsektor (z. T. auch im Bau-sektor) den ungünstigen Effekt der vorübergehenden Stockung in der Exportwirtschaft. Trotz der allgemeinen Besserung der Wirtschaftsverhältnisse konnte der Konjunkturstand von 1929 bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges nicht mehr erreicht werden. Die Arbeitslosigkeit verminderte sich zwar im Laufe des konjunkturellen Aufschwunges, doch wies die Schweiz im Jahre 1939 immer noch eine Arbeitslosenzahl von 40 000 auf. Im gleichen Jahr wurden für rund eine Milliarde Einkommen weniger ausgeschüttet als im Hochkonjunkturjahr 1929; auch stand der Beschäftigungsindex immer noch weit unter dem 1929 erreichten Niveau. Eine bedeutende Besserung der Konjunkturlage ist jedoch gegenüber den Stagnationsjahren 1933—1936 unverkennbar.»

Die besonders für die Stockungsperiode erwähnten Schwierigkeiten gaben den Anstoss zur Gründung der WIR. Die Eintragung der Genossenschaft in das Handelsregister erfolgte am 1. November 1934.

Der Hauptgrund der Krise lag nach Ansicht der Gründer der Genossenschaft in der ungenügenden effektiven Nachfrage; für diese machten sie monetäre Faktoren verantwortlich: Durch die restriktive Geld- und Kreditpolitik wurde die zirkulierende Geldmenge eingeschränkt und infolge des Hortens verminderte sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes.

Folgende Tabelle zeigt die wirtschaftliche Situation zur Zeit der Gründung der Genossenschaft:

	1929	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
1. Stellensuchende im Jahresdurchschnitt . . .	8131	67867	65440	82468	93009	71130	65583	40324
2. Mittl. Stundenlöhne erwachsener, gelernter und angelernter Arbeiter in Rp.	148	142	139	136	133	132	137	137
3. Nominales Volkseinkommen abzügl. Steuern in Millionen Franken	8529	6804	6667	6451	6479	7150	7152	7214
4. Lebenskostenindex	100	81,4	80,1	79,5	80,7	85,1	85,1	85,7
5. Reales Volkseinkommen in Millionen Fr. . .	8529	8359	8323	8115	8029	8402	8404	8418
6. Notenumlauf in Millionen Franken	999	1509	1440	1366	1482	1530	1751	2049
7. Offizieller Diskont	3,5	2,0	2,0	2,33	2,3	1,5	1,5	1,5
8. Privater Diskont	3,31	1,5	1,5	2,2	2,06	1,03	1,0	1,08
9. Giro-Umsatz der SNB in Millionen Franken	77063	44954	39524	39566	41231	44139	41076	41412
10. Kassa, Giro Guthaben, Coupons der SNB in Millionen Franken	622	2006	1917	1395	2749	2719	2944	2279
11. Kassa, Giro Guthaben, Coupons der Banken ohne Finanzgesellsch. in Millionen Franken	376	1040	923	571	1343	1667	1718	866
12. Guthaben der Giro-Kunden der SNB in Millionen Franken	171	629	539	357	1093	1602	1592	686
13. Börsenumsätze in Zürich in Millionen Fr.	6769	3918	2834	3284	4297	4984	3425	3029
14. Schweiz. Aktienindex (Gesamtindex)	182,8*) (1930)	112,5	117,2	104,4	119,0	173,5	188,6**)	165,0
15. Einfuhr in Millionen Franken	2730	1594	1434	1283	1266	1807	1606	1889
16. Ausfuhr in Millionen Franken	2097	852	844	821	881	1286	1316	1297

*) Der Gesamtindex bis 1929 wurde auf einer andern Basis berechnet als von 1930 an.

**) Die Steigerung beruht z. T. auf der Veränderung des Kapitals einer Industriegesellschaft.

Zu 1) Stat. Jb. 1944, S. 355, 2) Stat. Jb. 1944, S. 363, 3) Stat. Jb. 1944, S. 443, 4) Stat. Jb. 1944, S. 443, 5) Stat. Jb. 1944, S. 443, 6) Stat. Jb. 1944, S. 239, 7) Stat. Jb. 1942, S. 208, 8) Stat. Jb. 1942, S. 209, 9) Stat. Jb. 1944, S. 232, 10) und 11) für 1929 Stat. Jb. 1930, S. 224, für 1933—1939 die betr. Stat. Jb., S. 214, 224, 220, 222, 224, 226, 218, 12) Stat. Jb. 1944, S. 239, 13) für 1929 Stat. Jb. 1933, S. 231, für 1933 ff. Stat. Jb. 1939, S. 227, 14) Stat. Jb. 1939, S. 228, 15) und 16) Stat. Jb. 1942, S. 265.

Angesichts dieser Lage wollten die Gründer eine Institution ins Leben rufen, die in beschränktem Umfange das Währungsgeld ⁷⁾ als Vermittler von Tauschakten eliminieren und die Käufe und Verkäufe in einem bargeldlosen Ringtausch von Waren ermöglichen sollte ⁸⁾. Sie hofften, dadurch die Liquidierung der im Verhältnis zur effektiven Nachfrage zu grossen Lagerbestände zu erleichtern, und zwar durch einen indirekten Tausch von Ware gegen Ware über eine Verrechnungszentrale, also ohne das herkömmliche Währungsgeld zu benutzen. Der Mechanismus des Ringtauschverkehrs wird im folgenden Kapitel besprochen. Hier genügt es darauf hinzuweisen, dass durch das Ringtauschsystem das Anhäufen liquider Mittel und dessen Folgen, die Lahmlegung von Kaufkraft und damit die Senkung des Sozialproduktes, verhindert werden sollen. Immerhin brauchte das Geldhorten nicht unbedingt zu einer Verminderung des Sozialproduktes zu führen, nämlich dann nicht, wenn der Abfluss von effektiver, zirkulierender Geldmenge durch eine Beschleunigung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes kompensiert würde. Ch. Rist vertritt jedoch die Auffassung, dass gleichzeitig mit der Abnahme der effektiven zirkulierenden Geldmenge auch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes sich verlangsamt ⁹⁾. Wenn das Herausfallen von Geld aus dem wirtschaftlichen Kreislauf einen Rückgang der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zur Folge hat, wie es Rist behauptet, dann wird die Wirkung des Hortens dadurch noch verstärkt.

Durch den erwähnten indirekten Tausch von Ware gegen Ware (inkl. Dienstleistungen) entstehen kontinuierliche, durch das Geld nicht unterbrochene Tauschakte. Die Kette dieser Tauschakte soll

⁷⁾ Diesen Ausdruck gebrauchen wir für das Bargeld (vom Bund geprägte Münzen und durch die Nationalbank ausgegebene Banknoten) und das Giralgeld.

⁸⁾ Für die statutarische Zwecksetzung verweisen wir auf die im Anhang gegebenen Statuten der WIR.

⁹⁾ Ch. Rist, Geschichte der Geld- und Kredittheorien von John Law bis heute, Bern 1947, S. 309.

geschlossen sein, so dass jeder Absatz von Waren oder Dienstleistungen auch beim Käufer schliesslich zu einem ebensolchen Absatz von Waren oder Dienstleistungen führt. Auf diese Weise will die Genossenschaft das Absickern von Geld aus dem Kreislauf in Horte — wie dies in der Geldwirtschaft möglich ist — unterbinden.

Die bisherigen Ausführungen zeigen, dass das Bestreben der WIR zunächst darin lag, aus der schlechten wirtschaftlichen Lage der Dreissigerjahre dadurch einen Ausweg zu finden, dass sie den Absatz nicht nachgefragter Güter durch ein System bargeldlosen Ringtauschverkehrs fördern wollte. Ein weiteres Ziel, das zur Zeit der Gründung zwar weniger wichtig war, im Verlaufe der Kriegs- und Nachkriegszeit, namentlich aber heute ganz in den Vordergrund getreten ist, ist soziologisch bedingt: Die Genossenschaft verfolgt den Zweck, unter mittelständischen, selbständigen Anbietern und Nachfragern von Waren und Dienstleistungen — gleichgültig ob es sich rechtlich gesehen um natürliche oder juristische Personen handelt — mit Hilfe des Ringtauschsystems einen Waren- und Dienstleistungsverkehr zu standezubringen. Während der Depressionszeit, als der Käufermarkt vorherrschte, stand das Problem des Absatzes der in grossem Masse vorrätigen Güter an erster Stelle. Als aber das Problem des Absatzes während der Hochkonjunktur nach dem letzten Kriege, da der Verkäufermarkt vorherrschte, ganz anders als in den Dreissigerjahren auftrat, trachtete die Genossenschaft danach, den Waren- und Dienstleistungsverkehr unter den ihr angeschlossenen Mitgliedern auszubauen und zu intensivieren, wobei sie zugleich ihre Institution marktstrategisch als Reklamemittel gegen die nicht dem Mittelstand entstammenden Unternehmungen, vor allem gegen die Grossbetriebe, auswertete.

Auf die Tatsache, dass es der Genossenschaft nicht gelingen konnte und nicht gelingen kann, *die* mittelständischen Unternehmer zu einer Interessengemeinschaft zusammenzuschliessen, soll erst hingewiesen werden, nachdem der Mechanismus des Ringtauschverkehrs erklärt und auf die Vor- und Nachteile des Wirtschaftsringes hingewiesen worden ist. Vgl. die Schlussbetrachtung über Grenzen und Möglichkeiten des WIR-Geld-Verrechnungsverkehrs, S. 74. Nach dem Stand Ende 1954 waren der Genossenschaft 5967 Unternehmer der verschiedensten Kapital- und Konsumgüterbranchen sowie Dienstleistungsbetriebe ¹⁰⁾ angeschlossen, die sich wie folgt auf die Schweiz verteilen:

¹⁰⁾ Für die am Wirtschaftsring beteiligten Branchen verweisen wir auf das Organ der Genossenschaft, den WIR-Pionier, und das Mitgliederverzeichnis.

Zürich und Umgebung	2460
Basel und Umgebung	1311
Bern und Umgebung	566
Luzern und Umgebung	366
Winterthur und Umgebung	291
Uebrige Schweiz	973
	5967

Der Mechanismus des Ringtauschverkehrs zwingt die angeschlossenen Unternehmer dazu, einen Teil ihrer Bezüge innerhalb des Wirtschaftsrings zu tätigen und kann zu einer Steigerung des Umsatzes dieser Unternehmer führen.

Der Mechanismus des Ringtauschverkehrs

1. Der äussere Ablauf des Mechanismus

a) Die Träger des Ringtauschverkehrs

Zur Kennzeichnung der Träger des Ringtauschverkehrs und damit des Rahmens, innerhalb dessen das System des Wirtschaftsringes verwirklicht wird, oder verwirklicht werden soll, gehen wir von der juristischen Definition der Genossenschaft aus. Gemäss Art. 828, Abs. 1, des Obligationenrechtes ist die Genossenschaft «eine als Körperschaft organisierte Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen oder Handelsgesellschaften, die in der Hauptsache die Förderung oder Sicherung bestimmter wirtschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe bezweckt». Im Falle der WIR besteht die «nicht geschlossene Zahl von Personen oder Handelsgesellschaften» ausschliesslich aus selbständig erwerbenden, dem Mittelstand angehörenden Wirtschaftssubjekten. Als Träger des Ringtauschverkehrs treten also mittelständische Unternehmer, selbständige Anbieter und Nachfrager von Waren und Dienstleistungen auf. Diese Wirtschaftssubjekte lassen sich nicht generell unter dem Begriff «Genossenschafter der WIR» unterbringen, weil zum grösseren Teil Personen und Handelsgesellschaften, die nicht Genossenschafter im rechtlichen Sinne sind, den Ringtauschverkehr pflegen. Von den am 31. Dezember 1954 der WIR Angeschlossenen waren bloss rund 14 Prozent Genossenschafter. Die am Genossenschaftskapital der WIR nicht beteiligten Wirtschaftssubjekte nehmen im Ringtauschverkehr nicht eine wesentlich andere Stellung ein als ein bestimmter Teil der Genossenschafter — vom Unterschied wird noch zu sprechen sein —, so dass eher die Anwendung des die beiden Gruppen umfassenden Begriffes «Teilnehmer» zu empfehlen ist. Zudem ist die konsequente Unterscheidung zwischen Mitgliedern (wie wir diese am Genossenschaftskapital nicht beteiligten Unternehmer nennen wollen) und Genossenschaftern für uns weniger relevant, als sie es vom juristischen Standpunkt aus ist¹⁾.

¹⁾ Die Genossenschafter haften für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft bis zur Höhe des Genossenschaftskapitals.

b) Der Erwerb von WIR-Geld ²⁾

Damit sich ein an der Genossenschaft interessiertes Wirtschaftssubjekt als Käufer in den Ringtauschverkehr einschalten kann, ist zuerst der Erwerb von WIR-Geld erforderlich. Solches kann auf drei Arten erworben werden:

1. In den meisten Fällen bewirbt sich der Teilnehmer um einen Kredit der Genossenschaft.
2. Das Wirtschaftssubjekt erwirbt WIR-Geld durch einen Verkauf seiner Produkte.
3. Ein gewisser Betrag WIR-Geld wird mit Währungsgeld erworben, d. h. der Teilnehmer kauft bei der Genossenschaft WIR-Geld, wobei ihm die Genossenschaft für eine solche Umwandlung eine Gutschrift von 5% des Währungsgeldbetrages in WIR-Geld erteilt. Trotz dieser Gutschrift wird von dieser dritten Möglichkeit kein reger Gebrauch gemacht, da WIR-Geld von der Genossenschaft grundsätzlich nicht in Währungsgeld eingelöst wird ³⁾.

Ebenso wie die Banken für die Erteilung eines Kredites in der Regel Sicherheiten verlangen, erfordert auch eine Krediterteilung durch die WIR Garantieleistungen, Pfänder. Als solche dienen hauptsächlich Grundpfandverschreibungen, Versicherungspolice, Spar- und Depositenhefte, Bargeld, Wertschriften und Bürgschaften.

c) Die Zirkulation des WIR-Geldes

Wie im vorangehenden Kapitel ausgeführt wurde, pflegen die der WIR angeschlossenen Teilnehmer einen ohne Währungsgeld vermittelten indirekten Tausch von Waren und Dienstleistungen. Der Tausch geht so vor sich, dass der Käufer, nachdem er auf Grund einer der genannten Möglichkeiten WIR-Geld erworben hat, die Güter bzw. Dienstleistungen, die er kaufen will, bezahlt, indem er dem Verkäufer einen auf den Kaufpreis — oder einen Teil desselben — lautenden Buchungsauftrag zuhanden der Genossenschaft als Verrechnungszentrale aushändigt. Prinzipiell kann jeder Teilnehmer frei darüber entscheiden, welchen Teil, welchen Prozentsatz der Verkaufspreise der von ihm angebotenen Produkte er in WIR-Geld entgegennehmen

²⁾ Die Genossenschaft hat ihrem Zahlungsinstrument den Namen «WIR-Geld» gegeben. Ob wir in diesem Fall mit Recht von Geld sprechen können, wird in einem späteren Abschnitt zu untersuchen sein, s. S. 49.

³⁾ Die Gutschrift von 5%, sowie die Tatsache, dass der dritte Weg nicht oft begangen wird, lassen auf eine Höherschätzung des Währungsgeldes schließen, vgl. S. 56 und 58.

und welchen Teil er sich in Währungsgeld bezahlen lassen will. Diese Annahmesätze, die von den einzelnen Teilnehmern je nach ihrem Bedarf an WIR-Geld variiert werden können, werden im Teilnehmerverzeichnis und für Neueingetretene im Mitteilungsorgan der Genossenschaft bekanntgegeben. Die bis heute gehandhabte Festsetzung der Annahmesätze weist allerdings gewisse Mängel auf. Wir werden im Kapitel V, S. 69, noch darauf zurückkommen.

Muster eines Buchungsauftrages:

BA an am	1)	BA Nr. Fr.
WIR WIRTSCHAFTSRING-GENOSSENSCHAFT BASEL Buchungs-Auftrag (BA)		
Fr. buchen Sie gegen diesen BA aus meinem (unserem) Guthaben an Datum Name des Ausstellers	2)	Fr. BA Nr. Unterschrift
WIR WIRTSCHAFTSRING-GENOSSENSCHAFT BASEL		
Aussteller Empfänger Datum	3)	BA Nr. Fr.

1) bleibt beim Aussteller

2) wird der Verrechnungszentrale zugestellt

3) bleibt beim Empfänger

Dem Verkäufer wird der vom Käufer abgetretene Betrag nach Zustellung des Buchungsauftrages an die Verrechnungszentrale gutgeschrieben (sofern die Zustellung innert Monatsfrist nach dem Tauschgeschäft erfolgt) und dem Käufer belastet. Der Verkäufer kann nun seinerseits bei den dem Wirtschaftsring angeschlossenen Teilnehmern, welche, mit Ausnahme von sog. stillen Teilnehmern, in einem periodisch erscheinenden Verzeichnis publiziert sind (neu beigetretene Teilnehmer werden im Mitteilungsorgan der Genossenschaft, dem WIR-Pionier, bekannt gemacht) Waren oder Dienstleistungen

kaufen und von seinem Guthaben gegenüber der Genossenschaft auf die geschilderte Weise Gebrauch machen. Obwohl dem Verkäufer durch den Aufdruck des Namens des Ausstellers auf dem Buchungsauftrag der Name des Käufers bekannt wird, ist er höchstens moralisch verpflichtet, selbst beim Käufer einzukaufen. Im Prinzip gilt für den ganzen Waren- und Dienstleistungsaustausch innerhalb des Wirtschaftsringes das System des multilateralen Verkehrs, d. h. jeder dem Ring angeschlossene Teilnehmer kann mit jedem Teilnehmer einseitige oder gegenseitige Austauschbeziehungen anknüpfen.

Überschreitet ein Käufer den Saldo seines Guthabens bei der Genossenschaft, so wird der vom Verkäufer an die Verrechnungszentrale übermittelte Buchungsauftrag des Käufers als ungedeckt zurückgesandt, falls der Käufer nicht in der Lage ist, während der von der Zentrale angesetzten Frist von drei Tagen für Deckung zu sorgen. Im Gegensatz z. B. zum Postcheckverkehr, bei dem der Gläubiger von der eventuellen Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nichts erfährt, da ein ungedeckter Postcheck an den Schuldner zurückgewiesen wird, gerät hier der Schuldner in die unangenehme Situation, dass der Gläubiger indirekt durch die Verrechnungszentrale von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners in Kenntnis gesetzt wird. Neben der Ausschlussmöglichkeit aus dem Wirtschaftsring bei solchen Kontoüberziehungen bildet diese Blamage des Schuldners vor dem Gläubiger eine mehr oder weniger wertvolle Sicherung gegen Kontoüberziehungen. Die Folgen der Überschreitungen der diesbezüglich von der Genossenschaft erlassenen Vorschriften sind rechtlicher Natur und brauchen deshalb von uns nicht untersucht zu werden.

Bis Mai 1948 galten im Wirtschaftsring neben dem Buchungsauftrag, namentlich für kleinere Geschäfte, auch noch sog. Verrechnungsscheine als Zahlungsmittel. Diese Scheine stellten eine Art Schwundgeld dar, die monatlich mit Taxmarken beklebt werden mussten. Sie haben sich aus verschiedenen Gründen nicht bewährt und mussten aufgehoben werden⁴⁾. Seit 1948 ist der Buchungsauftrag das einzige gültige WIR-Zahlungsmittel.

d) Die Kosten der Teilnahme am Ringtauschverkehr

Das Entgelt, das die Genossenschaft für die Krediterteilung verlangt, besteht in einer Verwaltungsgebühr von 1% auf dem jeweiligen Schuldsaldo zu Beginn des laufenden Vertragsjahres. Obwohl

⁴⁾ Die Kontrolle wurde wegen Unterganges vieler Scheine erschwert; die Wertverluste wurden als ungerecht empfunden; ausserdem wollte sich die Genossenschaft vom Schwundgeld distanzieren.

die Genossenschaft nicht von einem Zins, sondern von einer Verwaltungsgebühr spricht, wird beim Kreditnehmer doch der Gedanke erweckt, er müsse einen Zins bezahlen. Für die Annahme, es handle sich um einen Zins und nicht um eine Gebühr, spricht auch die Tatsache, dass der Zins jährlich, wiederkehrend und nach Massgabe der Höhe des Schuldsaldos erhoben wird, während die Gebühr eher den Charakter einer einmaligen Belastung mit Entgeltcharakter trägt und meist nicht von der Höhe eines Schuld- oder Forderungsbetrages abhängig ist. Aus diesem Grunde knüpfen wir auch später an diese 1%-ige Belastung Untersuchungen über den Kreditschöpfungs- und Zinsmechanismus an.

Unsere ersten Ueberlegungen über die Höhe des verlangten Zinses müssen zur Feststellung führen, dass es sich für die dem Wirtschaftsring angeschlossenen Unternehmer im Vergleich zu den Zinssätzen, die die Banken heute für die Krediterteilung berechnen, um eine günstige Bedingung handelt. Wie bekannt, liegen die Zinssätze der Banken heute inkl. Kommissionen, Provisionen, Konto-Abschluss-spesen durchschnittlich zwischen 4—5%. Den 1%-igen «WIR-Zinssatz» können wir aber erst unter Berücksichtigung der weiteren Kosten für die Teilnahme am Wirtschaftsring richtig beurteilen. Diese Kosten umfassen:

1. Eine einmalige Eintrittsgebühr von Fr. 20.—, wofür der Neueintretende ein Anrecht auf ein kostenloses Inserat im Mitteilungsorgan der Genossenschaft erwirbt.
2. Jährliche Abgaben für die Zustellung der Buchungs- und Saldoanzeigen. Diese betragen: für wöchentliche Zustellung Fr. 7.40, für halbmönatliche Zustellung Fr. 3.20 und für monatliche Zustellung Fr. 1.50. Für die laufende Zustellung werden Fr. —.20 pro Sendung erhoben. Die vierteljährliche Zustellung der Buchungs- und Saldoanzeigen erfolgt gratis.

Die für die Beurteilung des 1%-igen Zinssatzes entscheidende, in ihrer Höhe wesentlich vom zirkulierenden WIR-Geld abhängige Belastung bildet

3. die Buchungsgebühr für sämtliche Konto-Eingänge (Belastung der Gutschriften an die Verkäufer): Sie beträgt 3% für die Mitglieder und die Genossenschafter, die für weniger als Fr. 250.— Genossenschafts-Anteilscheine gezeichnet haben, 2% für die Genossenschafter, die zwischen Fr. 250.— und Fr. 1000.— gezeichnet

⁵⁾ Die Ansetzung der Buchungsgebühren ist scheinbar ein der Genossenschaftsidee widersprechendes Prinzip, da hier der finanziell Stärkere gegenüber dem Schwächeren Vorteile genießt, vgl. aber S. 34 unten.

haben, und 1% für die übrigen Genossenschafter und für die Engros-Lieferanten ⁶⁾).

Hierin liegt der auf S. 17 erwähnte Unterschied zwischen den am Genossenschaftskapital nicht beteiligten Mitgliedern und den WIR-Genossenschaftern, die mit gewissen Minimalbeträgen am Genossenschaftskapital beteiligt sind.

Die unter 3. genannte Buchungsgebühr, die in der Sprache der Bankfachleute u. E. zutreffend mit Umsatzprovision oder -kommission bezeichnet wird, bildet die Hauptertragsquelle für die Genossenschaft ⁶⁾. Der Grund, weshalb wir diesen Posten zur Beurteilung des Zinses von 1% heranziehen, liegt in folgendem Sachverhalt: Wenn durch die Genossenschaft Kredite erteilt werden und von den Kreditnehmern dafür 1% Zins entrichtet wird, so bezahlen diejenigen Teilnehmer, die durch den Verkauf von Waren und Dienstleistungen an die Kreditnehmer begünstigt werden, für die gleiche Summe 1—3% Buchungsgebühren. Die Genossenschaft bezieht also zusätzlich zum 1%-igen Zinssatz auf den Forderungen gegenüber den Kreditnehmern einen Betrag von mindestens 1—3% auf der durch die Krediterteilung zirkulierenden WIR-Geldmenge. In den meisten Fällen wird die Einnahme sogar mehr betragen, da das durch die Krediterteilung in Zirkulation gesetzte Geld nicht nur vom Unternehmer A zum Unternehmer B wandert, sondern von B zu C usw. Von jedem begünstigten Teilnehmer wird wiederum die 1—3% betragende Gebühr erhoben. Die Kette nimmt dort ihr Ende, wo ein Teilnehmer mit dem empfangenen Geld einen Kredit oder einen Teil davon tilgt.

Vom Standpunkt der einzelnen Unternehmer aus betrachtet sind bezüglich der Buchungsgebühr folgende Ueberlegungen anzustellen: Der *Kreditnehmer* erblickt darin einen Kostenvorteil, dass er für den von der Genossenschaft erteilten Kredit nur 1% Zins bezahlen muss, während er für die Krediterteilung durch eine Bank mit einem Zinssatz von 4—5% rechnen müsste. Für die *Verkäufer* ist der Beitritt zur Genossenschaft mit der Möglichkeit einer Umsatzsteigerung verbunden, weshalb sie die zu entrichtende Buchungsgebühr als Werbekosten für den möglichen zusätzlichen Umsatz betrachten. Für die Begründung des den Teilnehmern eventuell zufallenden zusätzlichen Umsatzes verweisen wir auf die Ausführungen in Kapitel IV, S. 57. Die Genossenschaft profitiert von beiden Argumentationen: einerseits nimmt sie Buchungsgebühren ein, die die dem Ring angeschlos-

⁶⁾ Sie ist mit dem erwähnten Zins und der unter 1. erwähnten Gebühr in Währungsgeld zu bezahlen, während die unter 2. genannten Angaben mit WIR-Geld bezahlt werden können, vgl. S. 68.

senen Verkäufer mit der Ueberzeugung bezahlen, einen Gegendienst in dem mit der Gebühr belasteten Umsatz erhalten zu haben; anderseits erzielt sie Zinseinnahmen von Kreditnehmern, die der Ansicht sind, gegenüber denjenigen einen Kostenvorteil zu genießen, die bei einer Bank um Kredit nachsuchen müssen. Auf Grund dieser Auslegungsmöglichkeit entgeht die WIR dem Vorwurf, eine Kostenumlagerung von den Kreditnehmern auf die durch die Kredite Begünstigten vorzunehmen.

2. Die Bestimmungsgründe der WIR-Geld-Zirkulation

Nachdem der äussere Ablauf des Ringtauschverkehrs gezeigt wurde, soll im folgenden untersucht werden, welches die Triebkräfte sind, die dafür sorgen, dass das WIR-Geld ständig zirkuliert und wie infolge der durch dieses Geld vermittelten Umsätze Beschäftigung und somit eine gewisse Einkommenshöhe erhalten bleiben.

Dafür sind u. E. zur Hauptsache drei Faktoren bestimmend: a) Das Vertrauen der Teilnehmer in die Absichten der Genossenschaft und deren Geld, b) die effektive Nachfrage und c) der Kredit-schöpfungs- und Zinsmechanismus. Das Vertrauen bildet die Basis, auf der die beiden andern Kräfte aufbauen müssen. Der dritte Faktor steht insofern nicht auf gleicher Ebene wie die beiden ersten, als er lediglich die Höhe der effektiven Nachfrage beeinflusst. Die drei Faktoren sind nun näher zu untersuchen:

a) Das Vertrauen der Teilnehmer in die Absichten der Genossenschaft und deren Geld

Stets wenn auf privatrechtlichem Boden eine Institution ins Leben gerufen wird, die den beteiligten oder interessierten Personen materielle oder geistige Leistungen gegen ein Entgelt verspricht, muss die Institution, sei es gleich bei der Gründung oder mindestens nach Ablauf einer gewissen Zeit, mit dem Vertrauen der Begünstigten rechnen können. Der Grad des Vertrauens muss dann besonders hoch sein, wenn die Institution bloss den Weg zeigt, auf dem ein bestimmter Zweck erreicht werden kann, bloss den Rahmen gibt, in dem mit gegebenen Werkzeugen den Angeschlossenen Vorteile verschafft werden sollen, es aber den der Institution Angeschlossenen selbst überlässt, den bezeichneten Weg zu gehen und die entsprechenden Werkzeuge zu gebrauchen. Damit aber die Institution die interessierten Personen für die aktive Teilnahme gewinnen kann, müssen die Pläne, Absichten und Instrumente der Institution vertrauensserweckend sein. Mit diesem Vertrauen mussten auch die Gründer der WIR, wenn nicht

gleich zu Beginn, so doch im Verlauf der Tätigkeit der Genossenschaft rechnen können. Häufig tritt der Fall ein, dass sich die Institution auch mit einem Versuch begnügen muss, wenn sie des Vertrauens der Interessierten nicht gewiss ist. Auch wenn die Pläne und Instrumente einwandfrei sind, so dass der Mechanismus theoretisch funktionieren könnte, ist der Beitritt der interessierten Personen oft gehemmt durch die Neigung zu traditionellen Einrichtungen, durch die Skepsis gegenüber Neuerungen oder durch andere rational nicht erklärbare Motive. («Die Botschaft hör' ich wohl, allein mir fehlt der Glaube.»)

Wenn die während vergangener Jahre erzielten, im Verhältnis zu heute geringen Umsätze als Kriterium für die Annahme eines Versuchsstadiums betrachtet werden dürfen, so liesse sich sagen, dass die Tätigkeit der WIR während längerer Perioden ein Versuch war. Die im Wirtschaftsring erzielten Umsätze erreichten erstmals 1949 den Betrag von zwei Millionen Franken, während der pro 1954 getätigte Umsatz an die 30-Millionen-Grenze heranreichte. Auch unter Berücksichtigung des Lebenskostenindex bleibt der Unterschied zwischen den bis 1949 erreichten Umsätzen und der für 1954 erzielten Ziffer doch sehr markant. Vielleicht kann nach dem Verlauf einer weiteren längeren Periode gesagt werden, die Tätigkeit der Genossenschaft befinde sich heute noch im Versuchsstadium oder sie habe heute ihren Höhepunkt erreicht; darüber aber vermögen wir keine Aussagen zu machen. Festzuhalten ist, dass es der Institution umso leichter fällt, Zutrauen zu gewinnen, je grösser die Zahl der bereits der Institution Angeschlossenen ist. Damit will gesagt sein, dass einzelne Wirtschaftssubjekte in der Verwirklichung ihrer Absichten wesentlich davon beeinflusst werden, ob und wieviel andere Wirtschaftssubjekte gleiche oder ähnliche Absichten schon verwirklicht haben. Es fällt deshalb einem heute der WIR beitretenden Teilnehmer leichter, die Vorteile, die mit dem Beitritt zur Genossenschaft verbunden sind, zu sehen und an die guten Absichten zu glauben, als dies vor zwanzig Jahren der Fall war, gehören doch heute 5967 Teilnehmer der Genossenschaft an (Stand Ende 1954), deren Erfahrungen der neu Eintretende zu Rate ziehen kann.

Mit dem Erfordernis des Vertrauens in die Absichten der Institution ist das Vertrauen in das Instrument der Genossenschaft, das WIR-Geld, eng verknüpft. Zur Beurteilung dieses Vertrauens stützen wir uns auf die Auffassung von Ch. Rist, wonach «alle Werte einen fiduziären Charakter haben. Sie beruhen sämtlich auf der Ueberzeugung, dass die Bedingungen, die einer Sache einen bestimmten Wert geben, auch in Zukunft dauern werden»⁷⁾. Diese fundamentale Aus-

⁷⁾ Ch. Rist, a. a. O., S. 81.

sage gilt neben andern Werten sowohl für das WIR- als auch für das Währungsgeld. Wenn wir heute im Besitze von Geld sind oder von auf Geld lautenden Forderungen, so rechnen wir damit, dass wir in einem späteren Zeitpunkt diese Instrumente für die gleichen Zwecke verwenden können wie heute⁸⁾). Wenn wir von Aenderungen in der Rechtsordnung, besonders der Aenderung des Währungsgesetzes absehen, können wir vom ökonomischen Standpunkt aus sagen, dass wir mit dem heute in unserem Besitz befindlichen Geld oder den auf Geld lautenden Forderungen in einem späteren Zeitpunkt die gleiche, unserer vorgängigen Leistung entsprechende Gegenleistung realisieren können, sofern die Kaufkraft des Geldes die gleiche geblieben ist. Die Ausdrücke «Leistung» und «Gegenleistung» implizieren also die Funktion des Geldes als Tauschmittel. Die Geldwertschwankungen müssen in der zitierten Aussage von Ch. Rist nicht berücksichtigt sein. In den Bedingungen, die einer Sache einen bestimmten Wert geben, ist auch impliziert, dass z. B. das Geld auch in einem späteren Zeitpunkt, nach eventuell erfolgter Kaufkraftveränderung, immer noch als Zahlungs-, Tauschmittel akzeptiert wird. Deshalb soll in den Ausdrücken «Leistung» und «Gegenleistung» nicht bereits ein subjektiver Wertvergleich zwischen der heute und der in einem späteren Zeitpunkt erreichbaren Leistung enthalten sein, sondern es sollen nur zwei allgemeine, in ihrer subjektiv bedingten Höhe nicht endgültig festgelegte Leistungsrelationen konstatiert werden. Wir nehmen also an, dass das Geld auch in einem späteren Zeitpunkt als allgemein anerkanntes Zahlungsmittel gilt, ohne Berücksichtigung der Kaufkraft in den beiden Vergleichszeitpunkten.

Die gleichen Ueberlegungen müssen wir nun für das WIR-Geld anstellen. Sie haben aber insofern einen andern Ausgangspunkt, als es sich beim WIR-Geld nicht um ein allgemein anerkanntes Zahlungsmittel handelt wie beim Währungsgeld, sondern um ein lediglich im Kreise bestimmter Unternehmer zirkulierendes, von Privaten geschaffenes Geld. Die Frage des Vertrauens ist hier weitaus bedeutungsvoller als beim Währungsgeld. Alle Vorstellungen, die sich an den Besitz von Geld oder Geldforderungen knüpfen, z. B. dass der Geldbesitz von einem gewissen Umfang an Reichtum bedeutet, gelten nicht ohne weiteres für das WIR-Geld. Dadurch, dass das WIR-Geld

⁸⁾ Ueber den Begriff «Währung», der hinter unseren Ausführungen steht, können wir uns dadurch besonders Klarheit verschaffen, dass wir auf den Kern des Wortes eingehen. E. Salin drückt sich darüber wie folgt aus: «Währung — das alte deutsche Wort sagt, was noch heute das Volk sich unter einer rechten Währung vorstellt: etwas Währschafes, etwas Dauerhaftes.» (Währungsexperimente und Währungsreformen 1945—1948; Kyklos, Internat. Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. III, 1949).

nicht in Währungsgeld einlösbar ist, erblickt der Eigentümer hinter ihm Waren und Dienstleistungen, die er erwerben kann. Das WIR-Geld kann nicht per se als Wertaufbewahrungsmittel benützt werden, denn es wird durch Buchungsaufträge verkörpert, die ihre definitive Funktion als Zahlungsmittel erst erfüllt haben, wenn sie der Verrechnungszentrale zur Gutschrift eingereicht worden sind. Während das Währungsgeld auch als Wertaufbewahrungsmittel dienen kann (abgesehen von Inflationszeiten), gibt es für das WIR-Geld nur eine Verwendungsmöglichkeit: den Erwerb von Gütern oder Dienstleistungen⁹⁾. Das Vertrauen, das der WIR-Geld-Verwendung zu Grunde liegt, muss umso grösser sein, als für die Teilnehmer jederzeit die Möglichkeit besteht, aus dem Wirtschaftsring nach Saldierung des Verrechnungskontos auszutreten. Die Frage des Austritts wird sich jeder Teilnehmer dann stellen, wenn er prüft, ob die zufolge des Beitritts zum Wirtschaftsring gewonnenen Vorteile noch vorhanden sind. Ein Austritt aus dem Verkehr mit gesetzlich verankertem Währungsgeld ist unmöglich¹⁰⁾, weshalb auch das Vertrauen in dieses Geld nicht die gleiche Bedingung für dessen Verkehr darstellt, wie das Vertrauen in das WIR-Geld für dessen Annahme und Verwendung innerhalb einer Institution, der die Unternehmer fakultativ beitreten können. Das WIR-Geld kann nur zirkulieren, wenn die Teilnehmer annehmen, dass es auch in Zukunft zirkulieren wird, und zwar ist zirkulieren nicht im Sinne des Mechanismus verstanden, durch den das Geld bei jedem Eigentümerwechsel Nutzen stiftet, sondern dass es auch in einem späteren Zeitpunkt an Zahlungsstatt angenommen wird.

b) Die effektive Nachfrage

Die effektive Nachfrage bewirkt, dass in fortlaufendem Prozess aus Gütern höherer Ordnung Güter erster Ordnung hergestellt und dass diese Güter erster Ordnung in den Konsum übergeführt werden. Sie ist die sich auf den Märkten in den Kaufakten manifestierende Nachfrage. Die Ueberwindung jeder Stufe vom Gut höherer Ordnung bis zur Stufe des konsumreifen Gutes erster Ordnung und der Konsum selbst werden durch Geld oder Forderungen auf Geld vermittelt. Ein Teil der Aufgabe des Währungsgeldes, den von Stufe zu Stufe fließenden Güterstrom zu vermitteln, fällt, soweit es sich um Güter-

⁹⁾ Für relativ kurze Zeit ist ein Nicht-Beanspruchen des WIR-Geldes selbstverständlich möglich. Es sind aber Kräfte vorhanden, die darauf ausgerichtet sind, dieses Geld eher als Währungsgeld zu verwenden, vgl. S. 40 f.

¹⁰⁾ Dies soll eine objektive Feststellung sein und darf deshalb nicht so ausgelegt werden, als ob ein Austritt erwünscht wäre.

ströme innerhalb des Wirtschaftsringes handelt, dem WIR-Geld zu. Nicht anders als im Geltungsbereich des Währungsgeldes wird innerhalb des Wirtschaftsringes das Geld durch die effektive Nachfrage in Zirkulation gebracht¹¹⁾).

Welches sind nun die Bestimmungsgründe der effektiven Nachfrage: Die Faktoren, die für die Nachfrage nach Kapitalgütern massgebend sind, müssen wir im Zusammenhang mit dem dritten Bestimmungsgrund der WIR-Geld-Zirkulation, dem Kreditschöpfungs- und Zinsmechanismus behandeln, so dass wir hier nur die effektive Nachfrage der Konsumenten zu analysieren haben.

*Die Konsumfunktion als Ausdruck der Konsumentscheide der Haushalte*¹²⁾.

Der mengenmässige Gesamtkonsum hängt bei gegebener Bedarfsstruktur der Haushalte von den Preisen der einzelnen in den Begehrkreis der Haushalte fallenden Güter $p_1, p_2 \dots p_n$, und von den einzelnen Einkommen $e_1, e_2 \dots e_m$ der Haushalte ab. Der monetäre Konsum C , d. h. der für den Kauf von Konsumgütern bestimmte Geldbetrag ist dann ebenfalls eine Funktion der Güterpreise und der individuellen Einkommen:

$C = C(p_1, p_2 \dots p_n; e_1, e_2 \dots e_m)$. Dies ist die generelle makroökonomische Konsumfunktion der Volkswirtschaft.

Wenn wir annehmen, dass die Verteilung der individuellen Einkommen in einer bestimmten Relation zu der Höhe des Volkseinkommens E steht und die Reihe der individuellen Preise der Konsumgüter durch einen für die Gesamtheit dieser Preise repräsentativen Preisindex P ersetzen, so erscheint der Gesamtkonsum einfach als Funktion des «Preises» der Konsumgüter und des Volkseinkommens: $C = f(P, E)$. Nur bei gegebenen Preisen kann der Konsum als eine Funktion des Geldeinkommens allein angesehen werden.

Ueber das Verhältnis von Einkommens- und Konsumveränderung kann folgendes ausgesagt werden: «In den Planungsüberlegungen werden ceteris paribus steigenden Einkommen steigende Konsumbeträge zugeordnet»¹³⁾. Es stellt sich aber die Frage, wie der Konsum bei steigendem Einkommen steigt, d. h. welche Konsumerhöhung eine Erhöhung des Einkommens (in der Planung) um einen bestimm-

¹¹⁾ Es kann nun hier eingewendet werden, dass WIR-Geld-Guthaben aus den gleichen Gründen inaktiv bei der Genossenschaft stehen bleiben könnten, wie etwa Guthaben gegenüber Banken unbeansprucht gelassen werden. Wir kommen auf diesen Einwand im Verlaufe des folgenden Abschnittes zu sprechen.

¹²⁾ E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Tübingen 1949, S. 39 f., und III. Teil, 2. Auflage, Tübingen 1953, S. 94 f.

ten Betrag *ceteris paribus* bewirken würde. «A priori-Ueberlegung und Erfahrung zeigen nun, dass die einer bestimmten Einkommenserhöhung entsprechende Konsumerhöhung stets kleiner ist als die Einkommenserhöhung»¹³⁾. Die Ausführungen von E. Schneider basieren auf den Erkenntnissen von J. M. Keynes¹⁴⁾: «The fundamental psychological law, upon which we are entitled to depend with great confidence both a priori from our knowledge of human nature and from the detailed facts of experience, is that men are disposed, as a rule and on the average, to increase their consumption as their income increases, but not by as much as the increase in their income.»

Mathematisch ausgedrückt, kommen wir zu folgender Darstellung: Wenn wir das Einkommen e um den kleinen (streng genommen: infinitesimalen) Betrag de ändern und die entsprechende Änderung des Konsums mit dc bezeichnen, so hat die Konsumfunktion folgende beiden Eigenschaften: a) de und dc haben gleiches Vorzeichen; b) dc ist kleiner als de . Der Quotient $\frac{dc}{de}$, d. h. die auf die Einheit einer Einkommensänderung bezogene Konsumänderung ist stets positiv und kleiner als 1. $\frac{dc}{de}$ ist die *individuelle marginale Konsumquote* (J. M. Keynes: *marginal propensity to consume*). Dividiert man den einem bestimmten Einkommen entsprechenden Konsumbetrag durch das Einkommen, so wird der Quotient $\frac{c}{e}$ als die *durchschnittliche Konsumquote* bei diesem Einkommen bezeichnet. Die durchschnittliche Konsumquote nimmt mit steigendem Einkommen ab und ist bei jedem Einkommen grösser als die marginale Konsumquote.

c) Der Kreditschöpfungs- und Zinsmechanismus

aa) Die Funktion des Zinses

Wenn wir uns nun anschliessend an die Betrachtungen über die effektive Nachfrage mit dem Kreditschöpfungs- und Zinsmechanismus als einem Bestimmungsgrund der WIR-Geld-Zirkulation beschäftigen, so möchten wir vorerst die Funktion des Zinses näher untersuchen. Da in heutigen Diskussionen über den Zins nicht mehr die Quellen, Rechtfertigungen des Zinses, sondern vielmehr dessen Auswirkungen im Vordergrund stehen, sehen wir davon ab, die verschiedenen Zins-

¹³⁾ E. Schneider, II. Teil, a. a. O., S. 43.

¹⁴⁾ *General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936, S. 96.

theorien explizit darzustellen. Dafür verweisen wir auf die von Böhm-Bawerk gegebene Darstellung ¹⁵⁾. Unseres Erachtens stellt sich heute die Frage der Rechtfertigung des Zinses nicht mehr: wir nehmen den Zins generell als Datum hin. Wesentlich ist heute die theoretische Erfassung des Zinses; es interessiert uns die durch seine Höhe ausgeübte Funktion.

Für unsere Untersuchung gehen wir von der von Böhm-Bawerk selbst vertretenen, in der Fussnote an sechster Stelle erwähnten Theorie aus, die das Zinsproblem als ein Wertproblem im weitesten Sinne des Wortes erfasst. Er glaubt, die gemeinsame Ursache aller verschiedenen Erscheinungsformen des Kapitalzinses in dem Einflusse der Zeit auf die Wertschätzung der Güter, oder genauer bestimmt, in einer Wertdifferenz zu finden, welche zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern regelmässig zu Gunsten der ersteren besteht. Für diesen Sachverhalt führt Böhm-Bawerk folgende Begründung an ¹⁶⁾:

1. Die Grösse des Gesamtnutzens eines Gutes hängt ab vom Verhältnis zwischen Bedarf und Deckung. Dies gilt sowohl für Gegenwartsgüter als auch für Zukunftsgüter. Gestaltet sich dieses Verhältnis in der Gegenwart für ein Subjekt derart, dass für dieses ein empfindlicher Mangel daraus resultiert, so bleibt immer die Hoffnung, dass sich dieses Verhältnis in der Zukunft günstiger gestaltet. Die Subjekte schätzen deshalb in der Gegenwart verfügbare Güter höher als solche, die erst in einem späteren Zeitpunkt verfügbar werden. Gegenwärtige Güter können entweder in der Gegenwart oder in der Zukunft verwendet werden; sie werden dort verwendet, wo sie den grössten Grenznutzen haben. Gewöhnlich ist man in der Gegenwart über die zukünftige Gestaltung des Verhältnisses von Bedarf und Deckung nicht genau orientiert und zudem kann in der nahen Zukunft ein dringlicher Bedarf entstehen, der nur mit einem in der Gegenwart verfügbaren Gut gedeckt werden kann. Diese Möglichkeit der Verwendung eines Gutes in der nahen Zukunft ist bei in der Gegenwart verfügbaren Gütern gegeben; sie besteht nicht bei einem Gut, das erst in der Zukunft verfügbar wird. Es wird deshalb bewirkt, dass

¹⁵⁾ Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 8. Band, 4. Auflage, S. 1133 f. Böhm-Bawerk unterscheidet folgende sechs Theoriengruppen: 1. die Produktivitätstheorien, 2. die Nutzungstheorie, 3. die Abstinenztheorie, 4. die Theorie, wonach der Kapitalzins als Entgelt für eine spezielle Arbeit, die seitens der Kapitalisten geleistet wird, aufzufassen ist, 5. die Ausbeutungstheorie und 6. die Theorie, die das Zinsproblem als ein Wertproblem im weitesten Sinne des Wortes erfasst.

¹⁶⁾ A. Dürig, Die Diskussion um die Böhm-Bawerk'sche Zinstheorie, Zürich 1945, S. 18.

trotz der reichlichen Versorgung in der Gegenwart und der Aussicht auf eine minder reichliche Versorgung in der Zukunft, die Wertüberlegenheit der Gegenwartsgüter bestehen bleibt, diese ist umso grösser, je grösser die Wahrscheinlichkeit des Eintretens einer dringlichen Verwendungsmöglichkeit ist.

2. Eine weitere psychologische Erfahrungstatsache zeigt, dass wir regelmässig die Intensität der in der Zukunft aktuell werdenden Bedürfnisse in der Gegenwart unterschätzen. Daraus ergibt sich, dass wir den Wert der Mittel, die zu deren Befriedigung dienen, gleichsam in perspektivischer Verkleinerung sehen. Böhm-Bawerk führt zur Erklärung dieses psychologischen Vorganges drei Gründe an:
 - a) mangelnde Vorstellungskraft in Bezug auf die zukünftigen Bedürfnisse,
 - b) mangelnder Wille in Bezug auf die Deckung zukünftiger Bedürfnisse,
 - c) ein dritter Grund liegt in der Unsicherheit der Lebensdauer. Wir ziehen es vor, gegenwärtige auf Kosten unsicherer zukünftiger Bedürfnisse zu befriedigen.
3. Gegenwartsgüter sind aus technischen Gründen bessere Mittel der Bedürfnisbefriedigung als Zukunftsgüter. Mit ihnen lassen sich zeitraubende Produktionsumwege einschlagen, wobei das Gesetz der Mehrergiebigkeit der kapitalistischen Produktion wirksam wird. Mit einer bestimmten, in der Gegenwart verfügbaren Produktionsgütermenge kann man in der Gegenwart eine bestimmte Menge Genussgüter hervorbringen oder man kann einen Produktionsumweg einschlagen, um in der Zukunft über eine grössere Menge von Genussgütern verfügen zu können. Verfügt man erst in der Zukunft über die Produktionsgütermenge, so wird jedenfalls der technische Produktionsertrag in einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft ein kleinerer sein, als bei Verfügung und produktiver Widmung dieser Produktionsgütermenge in der Gegenwart, da die Grösse des technischen Ertrages *ceteris paribus* proportional der Länge des Produktionsumweges ist. Der Zins stellt aber einen Faktor dar, der die Länge des Produktionsumweges begrenzt. Die Wichtigkeit dieser Aussage soll dadurch hervorgehoben werden, dass im folgenden untersucht wird, was eintreten würde, wenn die Ausreifungszeit nicht begrenzt wäre¹⁷⁾. Die Unternehmer streben nach einer möglichst starken Ausdehnung der Ausreifungszeit, weil sie so den Wert der erzeugten

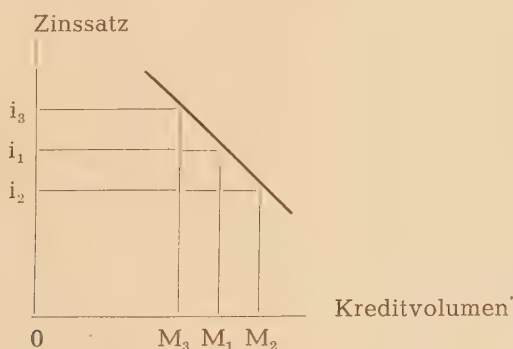
¹⁷⁾ H. von Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 318.

Produkte steigern können. Ständen nun aber diesem Bestreben keine Schranken entgegen, so müsste eine Knappheit an Gütern erster Ordnung eintreten. Während einer Periode, die etwa der eingeschränkten Ausreifungszeit entspricht, würden zwar Güter erster Ordnung aus den früher begonnenen Produktionsgängen zum Konsum bereitstehen, aber dann würde eine Lücke entstehen, weil der neue Produktionsgang zufolge der stark verlängerten Ausreifungszeit einen ungenügenden Reifegrad erreicht hätte. Indem der Zinssatz die Ausreifungszeit begrenzt, bewirkt er einen zeitlich gleichmässigen Ausstoss von Gütern erster Ordnung.

bb) Bestimmungsgründe der Intensität der Nachfrage nach Krediten

In den weiteren Ausführungen soll nun untersucht werden, von welchen Faktoren die Nachfrage der Wirtschaftssubjekte nach Krediten beeinflusst wird.

Der Zins als ein in Prozenten ausgedrückter Preis für die Ueberlassung einer bestimmten Geldmenge ist gleich wie der Preis eines andern Produktionsfaktors in den Kostenrechnungen der kreditnehmenden Unternehmer zu berücksichtigen. Handeln die Unternehmer nach dem Erwerbsprinzip, so wird die Nachfrage nach Krediten bei relativ hohem Zinssatz relativ gering und bei relativ niedrigem Zinssatz relativ gross sein. Auch auf den Kreditmärkten gilt das Gesetz der erwerbswirtschaftlichen Marktreaktion¹⁸⁾; die Unternehmer weisen gegenüber Zinssatzänderungen eine normale Reaktion auf. Das gegenseitige Abhängigkeitsverhältnis von Zinshöhe und Nachfrage nach Krediten kann durch die nachstehende graphische Darstellung zum Ausdruck gebracht werden:



¹⁸⁾ H. von Stackelberg, a. a. O., S. 69,

Dies ist aber nur der Verlauf *einer* möglichen Nachfragekurve. Ist die Nachfrage nach Krediten sehr stark zinselastisch, so wird die Kurve viel flacher verlaufen; ist die Nachfrage hingegen weniger zinselastisch, so wird sie steiler verlaufen. Wir müssen einschränkend festhalten, dass die Höhe des Zinses nur *eine* Bestimmungsgrösse für die Nachfrage nach Krediten darstellt. Nach J. M. Keynes und laut der von E. Schneider¹⁹⁾ gegebenen Wiedergabe dieser Grundkonzeption sind für die Nachfrage nach Krediten für Investitionszwecke folgende Faktoren massgebend: Die Investitionsentschlüsse der Unternehmer hängen von der Reihe der erwarteten Einnahmen, der Reihe der erwarteten Ausgaben und der Höhe des Kalkulationszinsfusses ab. Bei gegebenen Erwartungen über die Gestalt der Reihen der Einnahmen und Ausgaben hängt der Entschluss zur Durchführung einer Investition allein von der Höhe des Kalkulationszinsfusses ab. Dieser ist eine subjektiv bestimmte Grösse. Seine Höhe hängt vom langfristigen Zinsfuss, dem erstrebten Gewinn und dem Risiko der Investition ab.

Die Nachfrage nach Krediten für die Anschaffung von Konsumgütern wird durch folgende Faktoren bestimmt: Das einen Konsumkredit aufnehmende Wirtschaftssubjekt muss für die ihm damit eröffnete Möglichkeit, Zukunftsgüter gegen Gegenwartsgüter auszutauschen, d. h. schon heute anstatt in einem späteren Zeitpunkt einen Akt der Bedürfnisbefriedigung durchführen zu können, einen Zins zahlen. Der Entschluss, die Bedürfnisbefriedigung vorzuverlegen, hängt davon ab, ob im Urteil des Wirtschaftssubjektes die vorverlegte Bedürfnisbefriedigung mehr oder gleichviel Nutzen stiftet, als der verlangte Zins Kosten darstellt. Wenn hingegen ein Wirtschaftssubjekt bei der WIR um einen Kredit nachsucht, so erblickt es in erster Linie nicht ein Kostenproblem — denn dieses stellt sich bei dem relativ niedrigen Zinssatz von 1% anders als beim Bankkredit —, sondern ein Ertragsproblem. Das der Genossenschaft beitretende Wirtschaftssubjekt rechnet damit, sein Einkommen durch Mehrumsatz steigern und somit den Zins als Kostenfaktor mit dem erwarteten Mehrertrag kompensieren zu können.

Von den direkten und indirekten Einwirkungen auf die Zinshöhe wollen wir hier absehen, denn unsere Untersuchungen sollen an das Verhältnis des durchschnittlich von den Banken einerseits und der WIR für die Kredite geforderten Zinssatzes anderseits anknüpfen.

¹⁹⁾ a. a. O., II. Teil, S. 165/166, III. Teil, S. 134/135.

cc) Die Krediterteilung durch die WIR, Gegenüberstellung zur Krediterteilung durch die Banken

Als Ausgangspunkt für die Betrachtungen über die Grenzen und Möglichkeiten der Krediterteilung durch die WIR dienen die Vorschriften des Bundesgesetzes über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934. Auch die Genossenschaft als krediterteilendes Institut ist diesem Gesetz unterstellt. Die für unsere Untersuchungen relevanten Vorschriften lauten:

Art. 4 des Bankengesetzes: Die Banken haben dafür zu sorgen, dass ein angemessenes Verhältnis besteht

1. zwischen ihren eigenen Mitteln und ihren gesamten Verbindlichkeiten ²⁰⁾,
2. zwischen ihren greifbaren Mitteln und leicht verwertbaren Aktiven einerseits und ihren kurzfristigen Verbindlichkeiten anderseits ²⁰⁾.

Dies sind lediglich die im Gesetz enthaltenen Grundsätze; die konkrete Festlegung der Verhältnisse wurde der Vollziehungsverordnung vorbehalten ²¹⁾. Die Bestimmungen des Art. 4 dienen dem Gläubigerschutz. Auf der einen Seite verpflichten sie die Banken, für eine solide finanzielle Grundlage zu sorgen, damit die Einleger nicht bei jeder Erschütterung Verluste riskieren. Auf der andern Seite schreiben sie die Einhaltung einer angemessenen Liquidität vor, damit eine Bank bei Geldabhebungen nicht sofort zur Nationalbank Zuflucht nehmen muss.

Da die WIR keinen Anspruch gewährt auf Einlösung der Forderungen der Teilnehmer in Währungsgeld, finden auf sie die Liquiditätsvorschriften keine Anwendung. Die Genossenschaft ist dem Risiko eines Runs, eines Kassensturmes, nicht ausgesetzt wie die Banken. Von den beiden genannten Vorschriften verbleibt noch die über die Wahrung eines bestimmten Verhältnisses der eigenen Mittel zu den gesamten Verbindlichkeiten. Diese bestimmt den rechtlichen Rahmen, innerhalb dessen eine Kreditgewährung stattfinden kann. Wenn die Vollziehungsverordnung zum Bankengesetz vorschreibt, dass die eigenen Mittel der Genossenschaft mindestens 10% der Verbindlichkeiten betragen müssen, so bedeutet dies, dass die Genos-

²⁰⁾ Was nach dem Wortlaut der gesetzlichen Vorschriften unter «eigenen Mitteln, gesamten Verbindlichkeiten, greifbaren Mitteln, leicht verwertbaren Aktiven, kurzfristigen Verbindlichkeiten» zu verstehen ist, legen wir im Anhang dar, s. S. 80 f.

²¹⁾ Vgl. Anhang, S. 81.

senschaft bei einem Zuwachs der eigenen Mittel um einen bestimmten Betrag das Zehnfache dieses Zuwachses an Krediten bewilligen kann. Die Beanspruchung des Kredites wirkt sich so aus, dass die Genossenschaft gegenüber dem Kreditnehmer eine Forderung erwirbt und im gleichen Moment denselben Betrag demjenigen schuldet, der dem Kreditnehmenden Waren oder Dienstleistungen verkauft hat. Durch die Einsendung der für solche Verkäufe ausgestellten Buchungsaufträge an die Verrechnungszentrale erfolgt gleichzeitig auf der Aktiv- und Passivseite der Bilanz der Genossenschaft eine Zunahme um den beanspruchten Teil des Kredites, sofern der Verkäufer nicht einen ihm erteilten Kredit tilgen will. In diesem Fall wird die Höhe der Aktiven und Passiven nicht verändert, sondern innerhalb der Aktiven findet eine Verschiebung statt. Zu den eigenen Mitteln der Genossenschaft sind zu zählen: Das Genossenschaftskapital, die in der Bilanz ausgewiesenen Reserven, ausgenommen Rückstellungen für gefährdete Aktiven oder für bestimmte Zwecke (Steuern, Anschaffungen, Wohlfahrt etc.), der Aktivsaldovortrag; ein Verlustvortrag ist dagegen von den eigenen Mitteln in Abzug zu bringen. Hat also die Genossenschaft das Bestreben, möglichst viele Kredite zu bewilligen, so muss sie dafür sorgen, dass die Höhe der eigenen Mittel den gesetzlichen Vorschriften genügt²²⁾. Die Antriebskraft, die dazu führt, dass der durch die gesetzliche Vorschrift gegebene Rahmen für die Krediterteilung effektiv ausgefüllt wird oder eine Tendenz entstehen lässt, ihn auszufüllen, ist neben den eingangs dieses Kapitels erwähnten Stützen in der Höhe des für die Kredite verlangten Zinses zu suchen. Und zwar ist nicht die absolute Höhe des Zinses ausschlaggebend, sondern die relative, d. h. es ist das Verhältnis des von der Genossenschaft und des durchschnittlich von den Banken für solche Kredite verlangten Zinses massgebend²³⁾. Haben die Unternehmer die Absicht, einen Teil ihrer Ausgaben für Konsum- oder Kapitalgüter mit Hilfe eines Kredites zu bestreiten, so trachten sie darnach, den für den Kredit zu bezahlenden Zins möglichst tief zu halten. Wenn also die WIR einen Zins von 1% verlangt, gegenüber 4—5% Bankzinsen, so besteht zweifellos die Tendenz der Unternehmer, den billigeren Kredit in Anspruch zu nehmen. Allerdings ist sofort die

²²⁾ Durch die bevorzugte Stellung, die die mit einem Mindestbetrag am Genossenschaftskapital beteiligten Genossenschafter im Vergleich zu den übrigen Teilnehmern in bezug auf die Buchungsgebühren geniessen (vgl. S. 21), gelingt es der WIR, indirekt das Genossenschaftskapital zu erhöhen.

²³⁾ Für die Ausnützung des für die Krediterteilung zu beachtenden rechtlichen Rahmens verweisen wir auf die im Anhang enthaltenen Bilanzen der Genossenschaft per 31. Dezember 1952, 1953 und 1954.

einschränkende Bemerkung zu machen, dass sich nur Unternehmer an die Genossenschaft wenden, die bereit sind, innerhalb des Wirtschaftsringes tätig zu sein, d. h. innerhalb des Ringes Waren und Dienstleistungen zu kaufen und zu verkaufen, also Teilnehmer der Genossenschaft zu werden. Gemäss den Bestimmungen der Genossenschaftsstatuten sind zum vorneherein diejenigen Unternehmer ausgeschlossen, die nicht dazu beitragen, das mittelständische Gewerbe zu fördern. Neben dem Anreiz, wegen des relativ günstigen Zinses um einen Kredit nachzusuchen, besteht eine weitere Antriebskraft der Unternehmer, sich in den Wirtschaftsring einzuschalten, nämlich in der Erwartung, durch den Beitritt zur Genossenschaft einen Mehrumsatz, somit ein erhöhtes Einkommen zu erzielen.

Anschliessend soll nun der Kredit- und Geldschöpfung durch die WIR diejenige, die die Banken vollbringen, gegenübergestellt werden. Dabei gehen wir wiederum von den Vorschriften des Bankengesetzes aus. Im Gegensatz zur Kreditgewährung der Genossenschaft, die nur durch die Vorschrift über das Verhältnis der eigenen Mittel zu den gesamten Verbindlichkeiten begrenzt ist, haben sich die Banken bei der Kreditgewährung noch nach Liquiditätsvorschriften zu richten. Diese schreiben vor, dass ein angemessenes Verhältnis zu wahren sei:

1. zwischen den greifbaren Mitteln und den kurzfristigen Verbindlichkeiten (Kassen-Liquidität);
2. zwischen den leicht verwertbaren Aktiven, den greifbaren Mitteln und den kurzfristigen Verbindlichkeiten (Allgemeine Liquidität).

Der Kreditausweitungsprozess ist also insofern noch erschwert, als in doppelter Hinsicht eine gewisse Liquidität gewahrt bleiben muss.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass bei einer Betrachtung der Kreditgebung ausserhalb der WIR eine Gruppe von Banken, ein Bankensystem, zu untersuchen ist. Obwohl eine einzelne Bank beim Kreditausweitungsprozess mithilft, kann eine einzelne Bank nicht die Expansion hervorbringen, wozu nur das Bankensystem als Ganzes in der Lage ist. Diese Tatsache wollen wir anhand eines Beispiels konkretisieren (unter der Annahme, die Vorschriften des Bankengesetzes seien erfüllt): Ein Wirtschaftssubjekt kommt in die Lage, Fr. 1000.— bei einer Bank gegen Zinsvergütung unter entsprechender Gutschrift bar einzuzahlen. Unter der Annahme, dass die empfangende Bank A einer Vorschrift untersteht, wonach ihre liquiden Mittel 20% der Verbindlichkeiten betragen müssen, ist die Bank auf Grund des Depositums von Fr. 1000.— in der Lage, Fr. 800.— an Krediten zu bewilligen. Nehmen wir weiter an, dass ein kreditnachsuchendes Subjekt diese Fr. 800.— zur Tilgung von Schulden verwendet und sie auf das

Konto seines Gläubigers bei einer Bank B einzahlt, so ist die Bank B ihrerseits in der Lage, Fr. 640.— an Krediten zu bewilligen, sofern für sie die gleichen Vorschriften gelten wie für die Bank A. Wenn wir diesen Krediterteilungsprozess unter den erwähnten Bedingungen ad infinitum weiterführen, so erhalten wir eine unendliche geometrische Reihe, deren Summe Fr. 5000.— beträgt (vgl. S. 38). Unter der Voraussetzung also, dass durchschnittlich nie mehr als 20% der gemachten Depositen von den Deponenten zurückverlangt werden und dass die bewilligten Kredite irgendeinmal zu einer Bank zurückfliessen, wird durch den Geldschöpfungsprozess in unserem Fall erreicht, dass zufolge einer ursprünglichen Einzahlung von Fr. 1000.—, bei voller Ausnützung der Expansion, den Deponenten Fr. 5000.— Buchgeld zur Verfügung stehen.

E. Schneider gibt uns folgende Formulierung der Giralgeldschöpfung im Modell eines einstufigen Mischgeld-Bankensystems²⁴⁾: «Bezeichnen wir die in einem Kreditbankensystem befindliche Ueberschussreserve mit ΔZ und den gesetzlichen Mindestreservesatz gegenüber Sichtdepositen (in Bruchform) mit r , so kann — unter der Voraussetzung, dass das im Zuge der Kreditgewährungen aus dem Bankensystem abgezogene Zentralbankgeld wieder in das Bankensystem zurückfliesst — das Bankensystem als Ganzes ohne Beanspruchung der Zentralbank auf dem Wege der multiplen Giralgeldschöpfung neue Kredite in einem Umfange ΔD gewähren, der gegeben wird

durch die Gleichung: $\Delta D = \frac{\Delta Z}{r}$.

Diese Gleichung gibt die äusserste Grenze der aktiven Giralgeldschöpfung eines Kreditbankensystems bei gegebenem r und bei gegebenem ΔZ an. Sie zeigt, dass diese Grenze von ΔZ , d. h. der Ueberschussreserve des Kreditbankensystems und von r , d. h. dem gesetzlichen Mindestreservesatz abhängt: ΔD ist direkt proportional zu ΔZ und umgekehrt proportional zu r . «Bei einer Ueberschussreserve einer einzelnen Bank in Höhe von ΔZ kann diese ohne Beanspruchung der Zentralbank neue Kredite nur in Höhe dieser Ueberschussreserve gewähren. Das Kreditbankensystem als Ganzes dagegen kann einen vielfachen (multiplen) Betrag von ΔZ an neuen Krediten einräumen. Der „Geldschöpfungsmultiplikator“ oder „Geldschöpfungskoeffizient“ ist unter unseren Voraussetzungen gleich dem reziproken Wert des Mindestreservesatzes.»

Die dargelegte Krediterteilung der Banken und der WIR soll noch anhand der folgenden schematischen Darstellungen verdeutlicht wer-

²⁴⁾ a. a. O., III. Teil, S. 39/40.

den. Damit wird uns auch ermöglicht, den Unterschied zwischen der Entstehung und Expansion des WIR- und des Bankkredites schärfer hervortreten zu lassen. Da es sich um schematische Darstellungen handeln soll, sehen wir davon ab, der wirtschaftlichen Wirklichkeit adäquate Zahlengrößen zu nehmen; die verwendeten Ziffern sind symbolischer Art, sie stellen Währungseinheiten (E) dar.

DER WIR-KREDIT

Wir gehen davon aus, dass die WIR über eigene Mittel in der Höhe von 100 Einheiten (E) verfügt. Bei gegebener Nachfrage nach WIR-Krediten und unter Beobachtung der gesetzlichen Vorschrift, dass die eigenen Mittel 10% der Verbindlichkeiten betragen müssen, ist die Genossenschaft in der Lage, in einem Akt 1000 E Kredit zu gewähren. Nach beanspruchtem Kredit wird sich folgende Bilanz der WIR ergeben:

<i>Aktiven</i>		<i>Passiven</i>	
Diverse Aktiven	100 E	Eigene Mittel	100 E
Forderungen an die Kreditnehmer (Käufer von Waren u. Dienstleistungen)	1000 E	Schulden an die durch die Kredite Begünstigten (Verkäufer von Waren und Dienstleistungen)	1000 E
	<u>1100 E</u>		<u>1100 E</u>

Nach jeder Zunahme der eigenen Mittel ist die WIR als alleinige Kreditschöpfungsstelle in der Lage, das Zehnfache des Zuwachses an Krediten zu bewilligen. Demgegenüber muss bei einem Rückgang der eigenen Mittel und bei voller Ausnützung der Kreditlimite die WIR dafür sorgen, dass ihre Verbindlichkeiten um das Zehnfache des erwähnten Rückganges abnehmen.

Bei gegebener Kreditnachfrage ist das Kreditvolumen eine Funktion der eigenen Mittel.

DER BANKKREDIT

Als Grundlage wählen wir das oben gegebene Beispiel für die Kreditexpansion durch das Bankensystem mit den dort gemachten Annahmen. Wir erhalten folgende tabellarische Darstellung²⁵⁾:

²⁵⁾ P. A. Samuelson, Volkswirtschaftslehre, Köln 1952, S. 381.

	Neue Depositen	Neue Darlehen und Invest.	Kassen- reserven
Ursprungsbank	1000.— E	800.— E	200.— E
Banken der 2. Generation . . .	800.—	640.—	160.—
» » 3. » . . .	640.—	512.—	128.—
» » 4. » . . .	512.—	409.60	102.40
» » 5. » . . .	409.60	327.68	81.92
» » 6. » . . .	327.68	262.14 *	65.54 *
» » 7. » . . .	262.14 *	209.72 *	52.42 *
» » 8. » . . .	209.72 *	167.77 *	41.95 *
» » 9. » . . .	167.77 *	134.22 *	33.55 *
» » 10. » . . .	134.22 *	107.37 *	26.85 *
Summe der ersten 10 Genera- tionen von Banken	4463.13*E	3570.50*E	892.63*E
Summe der übrigen Genera- tionen von Banken	536.87 *	429.50 *	107.37 *
Summe des Bankensystems als Ganzes	5000.— E	4000.— E	1000.— E

* Abgerundet auf zwei Dezimalstellen.

Die Summenformel, die wir für die obigen unendlichen geometrischen Reihen mit $q < 1$ anzuwenden haben, lautet:

$$s = \frac{a_1}{1-q},$$

wobei a_1 das erste Glied der Reihe und q den Quotienten darstellt, der sich aus der Division jedes Gliedes durch das vorhergehende Glied der Reihe ergibt. Im Falle der Reihe der «Neuen Depositen» erhalten wir also:

$$s = \frac{1000}{1-0,8} = 5000.$$

Sämtliche in der Waagrechten zusammengehörenden Zahlen der vorstehenden Tabelle zeigen uns den Stand der Bilanzen der einzelnen Banken nach Erhalt neuer Depositen und deren Verwendung. Den Neuen Darlehen, Investitionen und Kassenreserven als Aktiven stehen die Neuen Depositen als Passiven gegenüber. Wenn wir die Bilanzen der einzelnen Banken zu einer Gesamtbilanz des Bankensystems zusammenlegen, erhalten wir folgendes Bild:

	<i>Aktiven</i>		<i>Passiven</i>
Kasse	1000 E	Depositen	5000 E
Darlehen und Investierungen . . .	4000 E		
	<u>5000 E</u>		<u>5000 E</u>

Diese Bilanz zeigt uns, dass Bankgeld im Verhältnis von 5 : 1 geschaffen worden ist ²⁶⁾. Es soll uns daraus auch klar werden, dass eine einzelne Bank im Bankensystem an der Geldschöpfung wohl teilhat, allein aber nicht die Kreditexpansion zu bewerkstelligen vermag, die ein ganzes Bankensystem hervorbringen kann (mit Ausnahme einer Monopolbank).

Im Gegensatz zur Kreditgebung durch die WIR steht hier die Geldschöpfung bei gegebener Nachfrage in funktionalem Zusammenhang mit den Depositen und mit den erwähnten rechtlichen Vorschriften. Die Depositen ihrerseits stehen bei gegebenem Angebot ebenfalls in einem Abhängigkeitsverhältnis zu rechtlichen Vorschriften. Diese Tatsache wollen wir anhand eines Beispiels konkretisieren: Wir nehmen an, dass die Bilanz einer Bank folgendes schematische Aussehen habe:

	<i>Aktiven</i>		<i>Passiven</i>
Diverse Aktiven . .	500 E	Eigene Mittel . . .	100 E
		Depositen	400 E
	<u>500 E</u>		<u>500 E</u>

Wenn das Bankengesetz nun vorschreibt, die eigenen Mittel müssten 5% der Verbindlichkeiten betragen, so könnte unsere Bank höchstensfalls 1600 E Depositen entgegennehmen. Dieser funktionale Zusammenhang zwischen Depositen und eigenen Mitteln ist u. E. bloss vom theoretischen Standpunkt aus und auf eine einzelne Bank bezogen relevant. In der Praxis werden die Banken ihrem Geschäftsumfang, ihrer Bedeutung entsprechend über genügend eigene Mittel verfügen, um jedes Quantum Depositen entgegennehmen zu können. Auf Grund der Angaben im Statistischen Jahrbuch der Schweiz pro 1952 betrugen die eigenen Mittel sämtlicher Banken, mit Ausnahme

²⁶⁾ Unter Annahme einer Kassenliquidität von 20%. Beim WIR-System ist keine Liquiditätsvorschrift einzuhalten, sondern dort mussten wir auf das Verhältnis der eigenen Mittel und Verbindlichkeiten abstellen. Daher rührt die Anwendung der beiden verschiedenen Sätze 10% und 20%.

der Nationalbank und bankähnlicher Finanzgesellschaften 9,06% der gesamten Verbindlichkeiten ⁷⁾).

Es bleibt als ein Teil des Zinsmechanismus noch zu untersuchen, weshalb ein Unternehmer ein Interesse daran hat, vor der Verwendung von Währungsgeld das Genossenschaftsgeld für den Kauf von Gütern und Dienstleistungen heranzuziehen. Die Tatsache, dass Guthaben bei der WIR im Gegensatz zu Bankguthaben nicht verzinst werden (mit Ausnahme von Giroguthaben bei der Nationalbank) trägt neben den erwähnten Kräften dazu bei, das Genossenschaftsgeld in Zirkulation zu bringen und zu halten. Ist ein dem Ring angeschlossener Unternehmer vor die Frage gestellt, ob er die zur Befriedigung seiner Bedürfnisse erforderlichen Güter mit Währungs- oder WIR-Geld erwerben soll, so sind für seinen Entschluss folgende Feststellungen und Ueberlegungen massgebend:

a) Besteht für einen Unternehmer die Möglichkeit, einen Teil seiner Auslagen für die Geschäftserfordernisse mit WIR-Geld anstatt mit Währungsgeld zu bestreiten, so kann er in die Lage kommen, nicht verausgabtes Währungsgeld zinsbringend anzulegen, was er hingegen mit dem WIR-Geld nicht tun kann. Ein weiterer, die WIR-Geld-Zirkulation jedoch eher hemmender Umstand ist der, dass sich ein Unternehmer vor einem Kauf zuerst vergewissern muss, ob er das Gut, das er zur Geschäftsführung beansprucht, im Wirtschaftsring erwerben kann oder nicht.

b) Ist ein Unternehmer dem Ring als alleiniger Anbieter eines bestimmten Gutes angeschlossen, so wird sich eine relativ starke Nachfrage nach dem angebotenen Gut manifestieren, und zwar wird die Nachfrage im Vergleich zu derjenigen vor dem Beitritt zur Genossenschaft bei gegebener Nachfrageelastizität um so stärker sein, je grösser die Zahl der dem Ring angeschlossenen Teilnehmer ist, die auf dem gleichen Markt auftreten wie der «Monopolist». Der von der zunehmenden Nachfrage begünstigte Unternehmer läuft aber Gefahr, eventuell trotz eines stark herabgesetzten WIR-Geld-Annahmesatzes ein seine Wünsche übersteigendes Mass an WIR-Guthaben zu erhalten, d. h. er gerät eventuell in Schwierigkeiten, sein WIR-Geld-Guthaben sinnvoll wieder abzusetzen. Ein solcher Unternehmer hat ein stetes Interesse, so viel als möglich seine Auslagen mit WIR-Geld zu bestreiten.

c) Zuletzt sei noch ein psychologisches Moment erwähnt, das eher zu einer WIR-Geld- als einer Währungsgeld-Verwendung Anlass gibt.

⁷⁾ Eigene Mittel	Fr. 2540,5 Millionen
Verbindlichkeiten	Fr. 28034,0 Millionen

Da WIR-Geld-Guthaben nicht in Währungsgeld einlöslich sind, müssen hinter ihnen unmittelbar Güter erblickt werden. Das WIR-Geld hat als solches nicht eine Werteigenschaft wie das Währungsgeld. Die Ansicht, dass dieser Sachverhalt eine Tendenz entstehen lässt, eher WIR-Geld als Währungsgeld auszugeben, kann jedoch nur dann vertreten werden, wenn das Währungsgeld wegen der ihm anhaftenden Eigenschaft als sichtbares Wertausdrucksmittel gegenüber dem abstrakten WIR-Geld eine Vorzugsstellung einnimmt. Fällt diese Vorzugsstellung dahin, d. h. werden auch hinter dem Währungsgeld unmittelbar die damit erwerbbaaren Güter erblickt, so ist aus den angeführten Motiven keine Tendenz ersichtlich, die eher für eine WIR-Geld- als eine Währungsgeld-Verwendung spricht. Demgegenüber spielt die Uneinlösbarkeit der WIR-Guthaben in Währungsgeld eine nicht zu unterschätzende Rolle für die ständige Zirkulation des Geldes. Das Gefühl der engen Warenverbundenheit des WIR-Geldes lässt sich vielleicht mit dem bei Erwerb von fremden Geldsorten zu nicht geschäftlichen Zwecken entstehenden Gefühl vergleichen (z. B. beim Gelderwerb für den kleinen Grenzverkehr). Beim Erwerb ausländischen Geldes denken wir in diesem Fall in erster Linie an die mit diesem Geld zu erwerbenden Güter und nicht an einen Wertpapierkauf, die Einzahlung auf ein Depositum, die Gewährung eines Darlehens oder an die Thesaurierung. Bei diesen Betrachtungen sollen auch die Gedanken, die sich mit dem Erwerb von Sorten zu Spekulationszwecken verbinden, ausgeschlossen sein.

Der Genossenschaftsgedanke der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft

1. Der generelle Genossenschaftsgedanke

Zur Umschreibung des Begriffes der Genossenschaft gehen wir wiederum von der rechtlichen Definition im Obligationenrecht aus. Art. 828, Abs. 1. stipuliert: «Die Genossenschaft ist eine als Körperschaft organisierte Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen und Handelsgesellschaften, die in der Hauptsache die Förderung oder Sicherung bestimmter wirtschaftlicher Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe bezweckt.» Aus dieser Definition geht hervor, dass es sich bei der Genossenschaft um eine Selbsthilfeorganisation handelt; im Gegensatz zu den Handelsgesellschaften, bei denen das Erwerbsstreben, m. a. W. das Erzielen eines grösstmöglichen Gewinnes im Vordergrund steht, gilt für die Genossenschaft das Prinzip der bestmöglichen wirtschaftlichen Versorgung der Genossenschafter, das Prinzip der Bedarfsdeckung. — Für die Bildung einer Genossenschaft ist vorwiegend der Schutz materieller Interessen ausschlaggebend. Wir denken hier an die wirtschaftliche Situation der Dreissigerjahre, in der die Motive zur Bildung der WIR zu suchen sind. Historisch betrachtet, hat folgender Sachverhalt den Gesetzgeber zu dieser Definition geführt: Wirtschaftliche und soziale Not einer Gruppe von gleichgesinnten oder gleichgestellten Individuen führen zur Gemeinschaftsbildung. Es ist eine Tatsache, dass Zeiten der Not und Gemeinschaftsstreben miteinander in enger Verbindung stehen. Durch die Bildung der Genossenschaft soll versucht werden, wirtschaftlich das zu erreichen, was ein einzelnes Wirtschaftssubjekt allein zufolge seiner unzureichenden wirtschaftlichen Stärke nicht erreichen kann. Diese Aussage bezieht sich auf den Sektor der Bedarfsdeckungswirtschaft, denn das Wirken der Genossenschaft entwickelt sich zur Hauptsache in diesem Raume; es bringt eine Einengung des Gebietes der spekulativen Erwerbswirtschaft im kapitalistischen Sinne. Die Genossenschaft will somit auch wirtschafts- und sozialpolitische Grundsätze verfolgen. «Aus der Erkenntnis heraus, dass der Kapitalismus in seiner reinen Form immer wieder

zur Verarmung gewisser Volksteile führt, und dass die sozialistische Wirtschaft, die alles vom Staate aus regeln will, ein unpersönliches Verhältnis zwischen dem Einzelnen und der Gesamtheit schafft»¹⁾), soll durch die Form der Genossenschaft und durch deren Zielsetzung versucht werden, die aus den beiden in ihren Absichten entgegengesetzten Lagern herauswachsenden Schwächen zu beseitigen. Nach der Ansicht von M. Weber versucht die Genossenschaftsbewegung folgende Ziele zu erreichen²⁾:

1. Verbesserung des Ertrags der Arbeit,
2. Schutz vor Arbeitslosigkeit und Verhinderung der Krisen,
3. Befreiung der Arbeit von der Abhängigkeit und Unsicherheit, die ihr der Kapitalismus gebracht hat,
4. Ueberwindung des Profitsystems durch eine Wirtschaft, die durch bestmögliche Bedarfsdeckung die ökonomische Grundlage für das Wohlergehen der Menschen legt.

Nach der Ansicht von R. Lindt³⁾ haben speziell die Konsumgenossenschaften das Ziel, die gesamte Wirtschaft von der Produktion zur Konsumtion auf genossenschaftlicher Grundlage zu betreiben. Ansätze hierzu sind gegeben durch eigene Produktionswerkstätten, eigene landwirtschaftliche Güter, eigene Banken und Versicherungsgenossenschaften und eigene Wohngenossenschaften.

Die Prinzipien, die die Pioniere von Rochdale festlegten und mit deren Hilfe den obigen Zielen zugesteuert werden soll, sind folgende⁴⁾:

1. Das notwendige Kapital ist von den Mitgliedern aufzubringen und mit einem festen Satz zu verzinsen,
2. Verkauf und Lagerung nur von ganz unverfälschten Waren,
3. Volles Mass und volles Gewicht sind zu gewährleisten,
4. Die Preise sollen den ortsüblichen Marktpreisen entsprechen, Kredit darf nicht gewährt oder in Anspruch genommen werden,
5. Der Ueberschuss ist an die Mitglieder im Verhältnis zu ihren Einkäufen zu verteilen,
6. Jedes Mitglied hat eine Stimme aber nicht mehr, Männer und Frauen haben gleiche Mitgliederrechte,

¹⁾ A. Gasser, Der eidg. Gedanke und das Genossenschaftswesen, Referat gehalten im Kurs vom 15.—17. Oktober 1942 im genossenschaftlichen Seminar, Freidorf bei Basel.

²⁾ M. Weber, Die Produktionsgenossenschaften im Gewerbe, Referat, gehalten in dem sub. ¹⁾ erwähnten Kurs.

³⁾ R. Lindt, Wegleitung zur Allgemeinen Betriebslehre, Bern, Schweiz. Detailistenverband, 1940, S. 5.

⁴⁾ E. Grünfeld, Das Genossenschaftswesen, volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet, Halberstadt 1928, S. 6.

7. Ein bestimmter Anteil am Reingewinn ist für Bildungszwecke zu verwenden.

Rein äusserlich betrachtet, soll durch die Einhaltung dieser Prinzipien und nach Erreichung der gekennzeichneten Ziele die gegenseitige Konkurrenz einer Anzahl gleichartiger, kleinerer Betriebe ausgeschaltet und an deren Stelle der Grossbetrieb in Form der Genossenschaft gesetzt werden. Es soll durch diese Ausschaltung die Produktivität gesteigert, somit eine höhere, rationellere Form der Volkswirtschaft erreicht werden. Diese rationellere Gestaltung der Produktion soll zur Erhöhung der Lebenshaltung der Konsumenten beitragen. Inwiefern aber die Ausschaltung gelingt, hängt vom Ergebnis des Konkurrenzkampfes und von den Eingriffen des Staates in die Wirtschaft ab.

Die Gründe, weshalb eine Betriebszusammenfassung, die Ausschaltung von Kleinbetrieben und die Schaffung von Grossbetrieben zu einer rationelleren Produktion führen kann, sind noch näher zu betrachten:

Vergleichen wir die Kostengestaltung von vertikal oder horizontal zusammenzufassenden Kleinbetrieben mit derjenigen des aus den Kleinbetrieben zu schaffenden Grossbetriebes, so stellen wir folgende Abweichungen fest: Der Grossbetrieb kann bei den fixen Kosten gegenüber den Kleinbetrieben dadurch eine Reduktion erzielen, dass er z. B. mit relativ wenig Personal die gleiche Arbeit verrichten lässt, wie die Kleinbetriebe zusammen, oder dadurch, dass er mit fixen Einrichtungen zufolge des grösseren Umsatzes rationeller arbeiten kann, als die Kleinbetriebe. Eher kostenerhöhend wirken sich hingegen die fixen Steuern, Kapitalsteuern, aus, da zufolge einer eventuellen Steuerprogression eine Kapitaleinheit höher besteuert wird, als bei den einzelnen Kleinbetrieben. Auch bei den variablen Kosten können Einsparungen erzielt werden, indem z. B. für mengenmässig grössere Rohstoffeinkäufe niedrigere Preise bezahlt werden können, als für relativ kleine Quantitäten, die die einzelnen Kleinbetriebe benötigen. Weiter ist hier an die im Grossbetrieb vorhandene relativ grosse Rationalisierungsmöglichkeit im Arbeitsablauf und die damit verbundene Senkung der von den Arbeitsstunden abhängigen Lohnkosten zu denken. Eine Kostenerhöhung erfolgt hingegen durch eine eventuelle absolute progressive Besteuerung⁵⁾ des Ertrages. Durch die Progression wird eine Einheit des Ertrages des Grossbetriebes durchschnittlich höher besteuert, als eine Einheit des Ertrages der Kleinbetriebe, unter der Voraussetzung, dass der vom Grossbetrieb

⁵⁾ Im Gegensatz zur Ertragsintensitätssteuer, bei der auf das Verhältnis von steuerbarem Reingewinn und versteuertem Eigenkapital abgestellt wird.

ausgewiesene Ertrag mindestens so hoch ist, wie die von den zusammenfassenden Kleinbetrieben gesamthaft ausgewiesenen Erträge.

Gegenüber den angeführten Kostensenkungsmöglichkeiten muss der Grossbetrieb in der Form der Genossenschaft folgende Ertrags-schmälerungen auf sich nehmen: Zufolge der Einsparungsmöglichkeiten an fixen und variablen Kosten wird es dem Grossbetrieb möglich sein, die Verkaufspreise seiner Produkte niedriger anzusetzen als die Preise der von den einzelnen Kleinbetrieben angebotenen Produkte. Diese Preisdifferenzierung ist mit dem Prinzip vereinbar, wonach die Genossenschaft die bestmögliche Bedarfsdeckung der Genossenschafter anstrebt. Im praktischen Fall ist es zwar oft so, dass die von den Genossenschaften für ihre Produkte verlangten Preise in der Nähe der Preise der von den Kleinbetrieben angebotenen Produkte liegen, doch kommt den Genossenschaftern in der Form der Rückvergütung auf den Warenbezügen eine Preisvergünstigung zu.

Neben diesen Kosten- und Ertragsproblemen, die für eine Betriebszusammenfassung sprechen können, besteht ein Problem soziologischer Natur. Durch die Schaffung von Grossbetrieben geht die Selbständigkeit von kleineren Unternehmungen verloren, wodurch persönliche Beziehungen zwischen Unternehmern und deren Kundschaft erlöschen. Die Entfaltung der Privatinitiative wird gelähmt und eine auf die Erzielung eines Gesamtnutzens gerichtete Tätigkeit gefördert. Innerbetrieblich tritt durch die Schaffung von Genossenschaften insofern eine Aenderung ein, als ein anderes Verhältnis entsteht zwischen Leitung und Angestelltenschaft. Diese neu orientierte Beziehung zwischen anordnenden und ausführenden Kräften ergibt sich daraus, dass die Genossenschaft ihrem Wesen nach a-kapitalistisch aufgebaut ist. Leitung, Angestellte und Arbeiter sind vielfach in gleicher Weise Mitglieder der Genossenschaft, wodurch die kapitalistische Gegensätzlichkeit zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerinteressen verringert wird ⁶⁾.

Es ist schwer zu beurteilen, welche Gestalt der Wirtschaft den grösseren Gesamtnutzen hervorbringt. Es sei hier lediglich darauf hingewiesen, dass der Egoismus — die treibende Kraft im Einzelunternehmen — im Gemeinbetrieb weitgehend gezügelt wird.

Die Entwicklung von Genossenschaften zu Grossbetrieben wurde während der Zeit der kapitalistischen Gesamtentwicklung der Wirtschaft, die bloss in die Breite, nach Massierung strebte und nicht in die Tiefe drang, mehr und mehr vom Expansionswillen erfasst. Das

⁶⁾ E. Salin, Der genossenschaftliche Gedanke und die Gesamtarbeitsverträge, Referat, gehalten im Kurs vom 15.—17. Oktober 1942 im genossenschaftlichen Seminar, Freidorf bei Basel.

rein Materielle, Geschäftliche nahm überhand, scheinbar zum Vorteil der Masse, sicher aber zum Schaden der Idee. Der genossenschaftliche Grossbetrieb an sich ist nicht zu beanstanden, wohl aber in gewissen Fällen sein Unvermögen, alle Mitglieder genossenschaftlich zu erfassen. Zudem hat erfahrungsgemäss der steigende wirtschaftliche Vorteil beim Grossbetrieb seine Grenze, sein Optimum, dessen Ueberschreitung erhebliche Gefahren in sich birgt. Ein Grossbetrieb kann wohl mächtig werden, ob er aber auch wirtschaftlich bleibt, ist eine andere Frage. Allzu grosse und über ein zu weites Wirtschaftsgebiet ausgedehnte Konsumgenossenschaften erschweren mitunter eine intensive Durchdringung des Gebietes mit genossenschaftlichem Geist. Der Abstand zwischen den Verwaltungsbehörden und den Mitgliedern wird alsdann zu gross, das gegenseitige Verantwortungsbewusstsein schwindet. Die alte Einfachheit weicht einem kostspieligen bureaukratischen Apparat. Die Konkurrenzfähigkeit der Genossenschaft der Erwerbswirtschaft gegenüber wird zum Teil in Frage gestellt ⁷⁾. Zu diesem Problem äusserte sich E. Salin wie folgt ⁸⁾: «Ja, es soll auch heute in der Welt Genossenschaften geben, in denen mehr von kapitalistischem als von genossenschaftlichem Geist zu spüren, und andere, aus denen aller Geist gewichen ist und die nur noch eine überkommene, bureaukratische Verwaltungsmaschinerie aufrecht erhält.»

2. Arten der Genossenschaften

Wenn wir die Genossenschaften nach dem sachlichen Zweck einteilen, so können wir zwei Hauptgruppen unterscheiden: Die Produzenten-Genossenschaften, die die Förderung und Sicherung des Erwerbs anstreben, und die Konsumenten-Genossenschaften, die eine rationelle Verwendung des Einkommens für den Haushalt gewährleisten wollen. Die Produzenten-Genossenschaften dienen der Beschaffung von Produktionsmitteln (Kredit-, Bürgschafts-, Warenbeschaffungs-, Betriebsgenossenschaften), der Versicherung, der Verwertung von Waren (Verarbeitung, Verkauf) oder der Arbeitskraft (Arbeiterproduktivgenossenschaften). Sie sind hauptsächlich für die Inhaber von mittleren und kleineren Betrieben sowie für die Unselbstständigerwerbenden bestimmt. Diejenigen Unternehmer, die über grosse Kapitalien verfügen, sind auf die Möglichkeit des Zusammenschlusses weniger angewiesen. Die Konsumentengenossenschaften

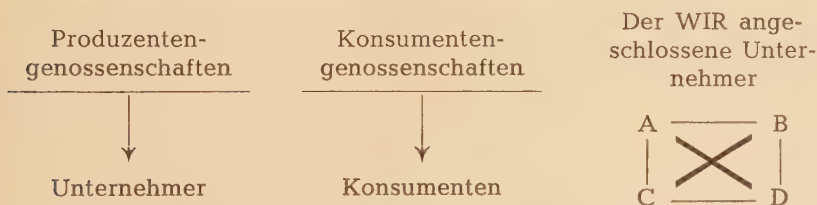
⁷⁾ H. Faucherre, *Umriss einer genossenschaftlichen Ideengeschichte*, II. Teil, Basel 1925, S. 202.

⁸⁾ E. Salin, s. S. 45, sub. ⁶⁾.

dienen nur der Beschaffung von dauerhaften und nicht dauerhaften Konsumgütern (Hauptgruppen Konsumvereine und Baugenossenschaften) und der Versicherung⁹⁾.

3. Vergleich des Genossenschaftsgedankens der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft einerseits und der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften anderseits

Der Grundgedanke der zu vergleichenden Genossenschaften ist ein gemeinsamer. Sowohl die Prinzipien der WIR als auch der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften fassen auf dem Selbsthilfegedanken. In den Mitteln und im Weg, die den Selbsthilfegedanken zur Verwirklichung führen, sind jedoch Unterschiede festzustellen. Zur Kennzeichnung des Unterschiedes der Funktion der WIR und der Funktionen der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften bedienen wir uns der nachstehenden Darstellungen:



Aus dem ersten Schema geht hervor, dass die Produzentengenossenschaften die Produktionspläne und die Produktion der ihnen angeschlossenen Unternehmer direkt beeinflussen wollen. Sie sorgen für eine möglichst günstige Versorgung der Unternehmer mit Produktionsmitteln oder ermöglichen resp. erleichtern den Absatz von Zwischen- oder Fertigprodukten. Bei den Konsumentengenossenschaften sollen die Haushalte hauptsächlich durch den Verkauf von billigen Konsumgütern begünstigt werden. Dadurch können die Haushalte auf einer höheren Versorgungslage ihre Bedürfnisbefriedigung vollziehen, als wenn sie für die gleichen Konsumgüter höhere Preise bezahlen müssten. — Ganz anders verhält es sich mit der Verwirklichung des Selbsthilfegedankens bei der WIR. Wie wir aus den Ausführungen über den Mechanismus des Ringtauschverkehrs wissen, steht im Mittelpunkt des Wirkens dieser Genossenschaft nicht die Genossenschaft als solche selbst, sondern deren Glieder, die ihr ange-

⁹⁾ J. Ragaz, Genossenschaftsidee, Handbuch der schweiz. Volkswirtschaft, I. Teil, S. 500.

schlossenen Unternehmer. Diese sollen sich gegenseitig Beihilfe leisten, indem sie sich die für die Produktion erforderlichen Kapitalgüter und die für die Bedürfnisbefriedigung notwendigen Konsumgüter innerhalb des Wirtschaftsringes erstehen, sofern die gewünschten Güter im Einzelfall im Wirtschaftsring angeboten werden. An die Stelle einer aktiven wirtschaftlichen Tätigkeit der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften tritt im Falle der WIR die bloße Ausübung von Verwaltungsfunktionen. Inwieweit es gelingt, die Genossenschaftsidee im Falle der Produzenten- und Konsumentengenossenschaften zu verwirklichen, hängt von der Fähigkeit der Genossenschaften ab, den Genossenschäftlern Vorteile zu verschaffen und von der Bereitschaft der Genossenschäftler, an diese Vorteile zu glauben und davon zu profitieren. Bei der WIR hingegen liegt die Initiative zur Verwirklichung des Genossenschaftsgedankens in erster Linie bei den Teilnehmern. Je mehr diese bereit sind, die notwendigen Konsum- und Kapitalgüter innerhalb des Wirtschaftsringes zu erwerben, in umso höherem Grad wird der Genossenschaftsgedanke verwirklicht. Die Genossenschaft als Verwaltung hilft insofern die Idee unterstützen und verbreiten, als sie das Mittel dazu, das WIR-Geld, zur Verfügung stellt und für die Erhöhung der Teilnehmerzahl besorgt ist. Durch die Verwendung solchen Geldes wird ein grosser Unterschied geschaffen zwischen den erwähnten Produzenten- und Konsumentengenossenschaften einerseits und der WIR andererseits. Obwohl es sich bloss um eine technische Einrichtung handelt, hängt die Realisierung des Genossenschaftsgedankens doch wesentlich von der Zirkulation des WIR-Geldes ab. Eines ähnlichen Instituts bediente sich der Allgemeine Konsumverein beider Basel. Gleich wie die Verwendungsmöglichkeit des WIR-Geldes eingeschränkt ist, war auch der Gebrauch des Konsumgeldes beschränkt. Es konnte nur in den Verkaufsläden des ACV an Zahlungsstatt gegeben werden.

Die Kennzeichnung des Weges und der Mittel zur Verwirklichung der Ideen der beiden zu vergleichenden Genossenschaftstypen lässt folgende Schlussfolgerungen zu: Während die Produzenten- und Konsumentengenossenschaften im Wesentlichen darauf ausgehen, die Konsequenzen der kapitalistischen Entwicklung zu verwerten, ihre Betriebe a-kapitalistisch aufzubauen, somit dem Erwerbsprinzip den Rücken zuzukehren, bezwecken die Prinzipien der WIR die Erhaltung und Stärkung der nach kapitalistischen Grundsätzen errichteten Erwerbsunternehmungen. Obwohl die beiden Genossenschaftstypen in diesem Punkt entgegengesetzte Zwecke verfolgen, sind doch beide bestrebt, ihre Ziele, sei es kraft des Selbsthilfegedankens, sei es aus rechtlichen Erwägungen heraus, unter der äusseren Form der Genossenschaft zu erreichen.

Gesamt- und einzelwirtschaftliche Betrachtungen

1. Charakterisierung des WIR-Geldes

Bevor wir untersuchen, in welchen Geldformen das WIR-Geld auftritt, soll nachträglich, nachdem sich in dem im Wirtschaftsring üblichen Sprachgebrauch der Ausdruck «WIR-Geld» eingebürgert hat, zu erklären versucht werden, ob es sich bei der von der WIR benützten Institution überhaupt um ein Geld handelt oder nicht. Die Merkmale, die erforderlich sind, um einer Sache den Geldcharakter zu verleihen, gehen aus der Gegenüberstellung von Geld oder von als Geld benützten Gegenständen und den wirtschaftlichen Gütern hervor. Während eine Bestimmung des Geldes darin besteht, den Güterverkehr zu vermitteln, selbst aber nicht, solange es Geldeigenschaft behält, in den Konsum oder dauernden Gebrauch einer Einzelwirtschaft einzutreten, dienen die wirtschaftlichen Güter dem direkten Verbrauch oder dauernden Gebrauch der Einzelwirtschaften. Der Unterschied zwischen Geld und Ware beruht nicht auf einer verschiedenartigen stofflichen Beschaffenheit, er ist vielmehr nur ein Unterschied zweier Funktionen. Dass eine bestimmte stoffliche Beschaffenheit des Geldes nicht die *conditio sine qua non* ist, geht auch aus der Aussage von Ch. Rist hervor ¹⁾: «Die eine Sache wird als Geld ebensogut dienlich sein, wie die andere, vorausgesetzt, dass man ihr den gleichen Grad von Vertrauen entgegenbringt.»

Im Gegensatz zu den Waren, welche mit jedem Kauf und Verkauf auf ihrem Weg vom Produzenten zum Konsumenten einen Schritt weitergelangen und nach bewerkstelligter Transaktion gewöhnlich den Markt verlassen, bleibt das Geld auf dem Markt, unter der Voraussetzung, dass der Verkäufer von Waren und Dienstleistungen auch als Käufer auftritt. Nach diesen Kennzeichnungen kann mit K. Helfferich gesagt werden, dass unter Geld die Gesamtheit derjenigen Objekte verstanden wird, welche in einem gegebenen Wirtschaftsgebiet die ordentliche Bestimmung haben, den Verkehr oder die Uebertragung von Werten zwischen den wirtschaftenden Individuen

¹⁾ Ch. Rist, a. a. O., S. 295.

zu vermitteln²⁾). Eine ähnliche Definition gibt uns W. Gerloff: «Das Geld ist ein bestimmtes Mass Kaufkraft und als solches zugleich die Masseinheit, in der der tauschwirtschaftliche Verkehr erfolgt, sich Umsätze vollziehen, Leistungen erfolgen, Ansprüche entstehen oder getilgt werden. Dieser Verkehr kann durch Aushändigung von Geldzeichen oder durch Ueberschreibung von Guthaben erfolgen»³⁾). Diesen Beschreibungen ökonomischer Natur können wir die juristische Definition gegenüberstellen. Danach wird unter Geld nicht das Tauschmittel, sondern das gesetzliche Zahlungsmittel, das Geld mit Rechtskraft verstanden. G. F. Knapp will dem Geld ausschliesslich rechtlichen Charakter beimessen. Nach seiner Auffassung ist das Geld ein Geschöpf der Rechtsordnung; eine Theorie des Geldes kann nach seiner Auffassung nur rechtsgeschichtlich sein⁴⁾).

Im folgenden soll nun untersucht werden, ob die vorstehenden ökonomischen Merkmale beim WIR-Geld Verwirklichung finden und ob deshalb der dem Instrument der Genossenschaft gegebene Name WIR-Geld zu Recht besteht. In der von K. Helfferich gegebenen, von uns als Ausgangsbasis gewählten Definition: «Unter Geld ist die Gesamtheit derjenigen Objekte zu verstehen, welche in einem gegebenen Wirtschaftsgebiet die ordentliche Bestimmung haben, den Verkehr oder die Uebertragung von Werten zwischen den wirtschaftenden Individuen zu vermitteln», ist zunächst der Ausdruck «ordentliche Bestimmung» zu kommentieren. Darunter muss verstanden werden, dass den als Geld verwendeten Objekten ausschliesslich die Funktion zukommt, die Wertübertragungen in einem gegebenen Wirtschaftsgebiet zu vermitteln. Wenn wir diesen Ausdruck in diesem Sinne auslegen dürfen, so können wir sagen, dass das von der WIR gewählte Instrument von dieser Definition erfasst wird, denn die Guthaben gegenüber der Genossenschaft dienen ausschliesslich dem Verkehr oder der Uebertragung von Werten zwischen wirtschaftenden Individuen, die zwar nicht in einem bestimmten Wirtschaftsgebiet, aber auf eine bestimmte Weise in einer wirtschaftlichen Interessengemeinschaft, im Wirtschaftsring, zusammengefasst sind. Der Faktor, der für das Wesen des Geldes erforderlich ist, besteht darin, dass sich eine Vielzahl von Individuen zeitlich unbegrenzt des gleichen Instrumentes bedient. Dieses Moment haben wir auch beim WIR-Geld vor uns, bedienen sich doch nach dem Stand der Teilnehmerzahl Ende

²⁾ K. Helfferich, Geld und Banken, I. Teil, Das Geld, 2. Auflage, Leipzig 1910, S. 220.

³⁾ W. Gerloff, Die Entstehung des Geldes und die Anfänge des Geldwesens, 3. Auflage, Frankfurt am Main 1947, S. 162.

⁴⁾ G. F. Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, 3. Auflage, München 1921, S. 1.

1954 5967 Unternehmer solcher Guthaben gegenüber der Genossenschaft. Wenn auch das Gebiet, auf dem das Währungsgeld zirkuliert, sehr viel grösser ist, darf zumindest innerhalb des Wirtschaftsringes mit Recht vom WIR-Geld gesprochen werden.

Nach diesen Ausführungen über das Geld an und für sich sollen nun im folgenden die Formen, in denen das WIR-Geld auftritt, analysiert werden. Wir können folgende Geldformen unterscheiden:

- a) Morphologische Geldformen,
- b) Genetische Geldformen,
- c) Wertformen des Geldes,
- c) Legale Geldformen,
- e) Funktionelle Geldformen.

a) Die morphologische Form des WIR-Geldes

Das von uns betrachtete WIR-Geld ist aus folgenden Erwägungen als abstraktes Geld zu betrachten: Obwohl rein äusserlich betrachtet Zahlungen innerhalb des Wirtschaftsringes mittels einheitlichen vorgedruckten Buchungsaufträgen vorgenommen werden, kann über Guthaben an solchem Geld erst verfügt werden, wenn ein solches bei der Verrechnungszentrale durch Gutschrift von Buchungsaufträgen oder durch Krediterteilung entstanden ist. An den blossen Besitz eines Buchungsauftrages lassen sich noch keine Ansprüche des Besitzers knüpfen, erst an die Gutschrift der Verrechnungszentrale. Den Buchungsaufträgen kommt in unserem Falle bloss Mitteilungskraft zu. Das WIR-Geld, kraft dessen innerhalb des Wirtschaftsringes Käufe und Verkäufe vorgenommen werden können, ist deshalb als Giralgeld zu betrachten.

b) Die genetischen Formen des WIR-Geldes

Für die Entstehung des WIR-Geldes kann entweder ein Kreditakt, die Schaffung von Giralgeld durch eine Bareinzahlung oder der Erwerb eines Guthabens durch Verkauf von Waren oder Dienstleistungen ausschlaggebend sein. Entsprechend sind für den Untergang dieses Geldes die Kredittilgung (Verkauf von Waren und Dienstleistungen) und die restlose Verwendung (Kauf von Waren und Dienstleistungen) anzuführen.

c) Da wir das WIR-Geld als Giralgeld charakterisiert haben, sind Untersuchungen bezüglich der Wertform dieses Geldes, d. h. bezüglich des Verhältnisses von Stoff- zu Nominalwert, hinfällig.

d) Die legalen Formen des WIR-Geldes

1. Das WIR-Geld ist kein anerkanntes, gesetzliches Zahlungsmittel. Ein Annahmewang besteht lediglich für die dem Wirtschaftsring angeschlossenen Teilnehmer und bloss für den im Mitgliederverzeichnis oder im Organ der Genossenschaft publizierten Annahmeprozentsatz. Wird die Publizierung des WIR-Geld-Annahmesatzes als Offerte eines Unternehmers betrachtet, deren Nichteinhaltung Nichterfüllung eines Vertrages bedeutet, so ist dem WIR-Geld in seinem Geltungsbereich bis zur Höhe des Annahmesatzes obligatorischer ⁵⁾ Charakter beizumessen. Das WIR-Geld wird zum fakultativen ⁵⁾ Geld, wenn sich ein Teilnehmer von Fall zu Fall bereit erklärt, über den Annahmesatz hinaus WIR-Geld an Zahlungsstatt zu nehmen.
2. Auf Grund der Tatsache, dass WIR-Geld nicht in anderes Geld eingelöst werden kann, also nicht provisorischen Charakter trägt, ist es als definitives ⁶⁾ Geld zu betrachten. G. F. Knapp drückt sich wie folgt aus: «Wenn eine Zahlung in definitivem Geld geleistet wird, so ist dies Geschäft vollkommen erledigt und zwar nach drei Seiten hin; erstens für den Geber, zweitens für den Empfänger und drittens für den Emittenten des Geldes» ⁶⁾.

Es muss darauf hingewiesen werden, dass die unter 1. und 2. verwendeten Ausdrücke «obligatorisch», «fakultativ», «provisorisch» und «definitiv», die sich normalerweise auf ein bestimmtes Währungsgebiet beziehen, hier ausschliesslich den Geltungsbereich des WIR-Geldes betreffen.

e) Die funktionellen Formen des WIR-Geldes ⁷⁾

Im Gegensatz zu den in der Fussnote genannten funktionellen Geldformen des Währungsgeldes, die sich auf fünf verschiedene Sphären des Wirtschaftsgebietes verteilen, kommt das WIR-Geld ausschliesslich in zwei Sphären zur Anwendung, erfährt also vom Standpunkt der funktionellen Geldformen aus betrachtet, eine Zweiteilung. Auf Grund der Tatsache, dass das WIR-Geld sowohl den Konsum- als auch den Kapitalgüterverkehr in einem bestimmten Rahmen ver-

⁵⁾ G. F. Knapp, a. a. O., S. 87.

⁶⁾ G. F. Knapp, a. a. O., S. 91.

⁷⁾ J. M. Keynes unterscheidet folgende funktionellen Formen des Geldes: Das Einkommens-, das Geschäfts- und das Spar- — Hortgeld. Das Einkommensgeld zerfällt in das Konsumenten- und Ersparnisgeld und das Geschäftsgeld in das Umsatz- und Finanzgeld, (Vom Gelde, deutsche Uebersetzung von «A treatise on Money», München 1932, S. 9, 27/28).

mittelt, ist ihm unter Verwendung der gegebenen Begriffe der Charakter des Konsumenten- und des Umsatzgeldes zuzusprechen. Die Wesensmerkmale des Finanzgeldes sind beim WIR-Geld nicht anzutreffen. Die dem erläuterten Mechanismus der WIR-Geld-Zirkulation anhaftenden Eigenschaften wirken einer Neigung zum Sparen oder Horten entgegen. Dies entspricht durchaus der bei der Gründung der Genossenschaft verfolgten Absicht, die auf eine störungsfreie Perpetuierung der Geldzirkulation abstellte.

2. Vergleich der WIR-Geld-Zirkulation mit andern im Wirtschaftsverkehr üblichen Giralgeld-Uebertragungen

Zwischen der innerhalb des Wirtschaftsringes gepflegten bargeldlosen WIR-Geld-Zirkulation und dem durch das Postcheckamt und die Banken geübten bargeldlosen Zahlungs-, Giroverkehr, können gewisse Parallelen gezogen werden. Die von uns betrachtete Genossenschaft bedient sich eines ähnlichen bargeldlosen Zahlungsverkehrs wie das Postcheckamt und die Banken. Zur Erleichterung unseres Vergleiches soll im Nachstehenden der vom Postcheckamt und den Banken durchgeführte Giroverkehr kurz skizziert werden: Dasjenige Wirtschaftssubjekt, das beim Postcheckamt über ein Guthaben verfügt und damit seine Gläubiger befriedigen will, erteilt dem Postcheckamt mittels eines Postchecks und vorbereiteten Gutschriftsanzeigen den Auftrag, Zahlungen zu Lasten seines Kontos vorzunehmen. Die Gläubiger des zahlenden Wirtschaftssubjektes werden in der Weise befriedigt, dass ihnen das Postcheckamt die ausgefüllten Girozettel als Gutschriftsanzeigen zukommen lässt. Dieses Vorgehen setzt jedoch voraus, dass der Gutschriftsempfänger ebenfalls über ein Konto beim Postcheckamt verfügt, auf dem die Gutschriften vorgenommen werden können. Andernfalls wird dem Gläubiger der betreffende Betrag in bar ausbezahlt. Bei unserem Vergleich wollen wir die letztgenannte Möglichkeit ausseracht lassen. Der reine Giroverkehr innerhalb eines Bankensystems mit Einschluss des Postcheckamtes vollzieht sich in ähnlicher Weise. Der Gläubiger oder Schuldner einer Bank erteilt dieser den Auftrag, bestimmte Zahlungen an bestimmte Wirtschaftssubjekte vorzunehmen. Von einem reinen Giroverkehr können wir dann sprechen, wenn das zahlungsempfangende Subjekt bei einer dem Bankensystem angegliederten Bank oder beim Postcheckamt ein Konto unterhält, denn in diesem Fall können die vorzunehmenden Zahlungen ohne Bargeld, nur durch Ueberschreibungen, vorgenommen werden. Beim Verkehr innerhalb des Wirtschaftsringes ist der technische Ablauf insofern anders, als der Schuldner dem Gläubiger die Gutschrift, den Buchungsauftrag,

direkt übergibt und der Gläubiger selbst die Gutschriftsanzeige der Verrechnungszentrale zur Erkennung seines und zur Belastung des Kontos des Schuldners einreicht. Vollkommene Parallelität zwischen dem von den Banken und dem Postcheckamt einerseits und der WIR andererseits gewählten System beruht darin, dass für jede Zahlung zwei Buchungen, eine Gutschrift und eine Belastung, vorgenommen werden müssen. Ein absoluter Gegensatz in den Systemen der beiden Vergleichsparteien ist hingegen darin zu suchen, dass Guthaben bei Banken oder beim Postcheckamt grundsätzlich in Bargeld eingelöst werden können, wogegen unsere Genossenschaft keinerlei Anspruch auf Barauszahlung von Guthaben gewährt.

3. Der WIR-Geld-Verkehr als ein dem Naturaltausch nahestehender Tauschverkehr

Die für die Beteiligung am Wirtschaftsring geltende Bestimmung, dass den Teilnehmern keinerlei Anspruch auf Einlösung ihrer Guthaben in Währungsgeld verliehen wird, öffnet uns den Weg zu folgenden Ueberlegungen: Das WIR-Geld kann nur in Verbindung mit einem Kauf oder Verkauf von Waren und Dienstleistungen verwendet werden; es ist aufs engste mit den Gütern verbunden, es kann seiner Funktion als Vermittler von Tauschakten nicht enthoben werden und kann auch zufolge der obigen Bestimmung gar keine andere Funktion übernehmen, mit Ausnahme der Funktion des Wertmasses. Diese Warenverbundenheit des WIR-Geldes zwingt uns zu einer Betrachtungsweise, die uns hinter dem WIR-Geld direkt die zu erwerbenden Güter erkennen lässt. Die Tatsache, dass jeder Käufer innerhalb des Wirtschaftsringes seinen Verkäufer selbst zu einem Kauf innerhalb des Ringes veranlasst, sofern dieser eingenommenes WIR-Geld nicht zur Tilgung eines Kredites verwenden muss, und die Feststellung, dass dem WIR-Geld keine andere Funktion als die des Tauschmittels und des Wertmasses zukommt, dass es sich auf lange Zeit gesehen nicht passiv verhalten kann, zeigt, dass es sich bei den innerhalb des Wirtschaftsringes geübten Transaktionen um einen dem Naturaltauschverkehr sehr nahestehenden Verkehr handelt. Die grösste Abweichung vom reinen Naturaltauschverkehr liegt darin, dass nicht gegenseitiger Austausch von Waren und Dienstleistungen vorgeschrieben ist und auch nicht vorgeschrieben werden kann, d. h. dass der Verkäufer nicht simultan Käufer werden muss. Das System des Wirtschaftsringes, wie es sich heute präsentiert, beruht auf multilateralen Austauschverhältnissen, d. h. jedes dem Ring angeschlossene Wirtschaftssubjekt ist in der Wahl der zu erwerbenden Güter und des Verkäufers ungebunden.

4. Gegenüberstellung des WIR- und Währungsgeldes im Hinblick auf ihre Gütererwerbsfähigkeit

In diesem Abschnitt soll untersucht werden, wo die Gütererwerbsfähigkeit, die Verwendungsmöglichkeit des WIR-Geldes von der des Währungsgeldes abweichen muss. Zur Motivierung dieser Behauptung gehen wir von der Kennzeichnung des WIR-Geld-Kreislaufes aus. Das Geld der WIR zirkuliert ausschliesslich im Kreise einer beschränkten Anzahl von Unternehmern (beschränkt im Verhältnis zu sämtlichen Unternehmern in der Schweiz); es ist weder gesetzliches, noch ein allgemein anerkanntes Zahlungsmittel. Während das Währungsgeld die Fähigkeit besitzt, jedes im ganzen Wirtschaftsgebiet angebotene Gut zu erwerben, muss sich der Erwerb mittels WIR-Geld auf die innerhalb des Wirtschaftsringes angebotenen Güter beschränken. Es resultiert die Tatsache, dass der über WIR-Geld Verfügungsberechtigte in der Wahl der zu kaufenden Güter in Schranken gesetzt wird. Damit will noch nicht gesagt sein, dass mit WIR-Geld nicht die gleichen Güter erstanden werden können, wie mittels Währungsgeld, sondern generell, dass sich das WIR-Geld nicht auf jedes Angebot stützen kann. Als Regel für die Beurteilung der Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes kann gesagt werden, dass dann Parität zur Erwerbsfähigkeit des Währungsgeldes besteht, wenn die dem Wirtschaftsring angeschlossenen Unternehmer die Güter kaufen, die sie auch bei Nicht-Existenz des Wirtschaftsringes kaufen würden. Unter der Parität können aber die Fälle nicht subsumiert werden, in denen Substitutionsgüter oder Güter gekauft werden, die der Ausführung, Qualität und Quantität nach nicht denen entsprechen, die mit Währungsgeld erworben werden können. Es ist zu berücksichtigen, dass sämtliche Güter von Unternehmern, die der WIR aus ideologischen Gründen nicht beitreten können, nicht direkt mit WIR-Geld gekauft werden können, oder dass Verpflichtungen an öffentlich-rechtliche Körperschaften (Steuern etc.) oder Lohnzahlungen an Arbeitnehmer nicht mit WIR-Geld erfüllt werden können (vgl. S. 73). Die Verwendungsmöglichkeit des WIR-Geldes nimmt in dem Masse zu, in dem die Zahl derjenigen Anbieter zunimmt, die innerhalb des Wirtschaftsringes noch nicht angebotene Produkte anbieten.

Aus der Tatsache der generellen Inferiorität der Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes gegenüber der des Währungsgeldes heraus sind zwei Tendenzen erwachsen:

1. Von Seiten einiger Unternehmer wird versucht, dadurch ein Äquivalent zu schaffen, dass sie für gewisse Güter und Dienstleistungen, die nicht zu festen Preisen gehandelt werden, erhöhte Preise verlangen. Solche Versuche können den Anfang einer

Preisinflation bilden. Wir sprechen deshalb von «Versuchen», weil die Verwaltung der Genossenschaft solche Preiserhöhungen als der Genossenschaftsidee abträglich betrachtet und bekämpft.

2. Die Unternehmer neigen dazu, mehr und teurere Produkte zu kaufen, als wenn mit Währungsgeld zu bezahlen wäre⁸⁾.

Für unsere Ueberlegungen ist festzuhalten, dass allen rationalen Erwägungen zum Trotz die Unternehmer des Wirtschaftsringes, psychologisch betrachtet, dem WIR-Geld gegenüber eine andere Stellung einnehmen, als gegenüber dem Währungsgeld. Diese differenzierte Stellungnahme mag zu den erwähnten Tendenzen Anlass geben.

Um den Begriff der Erwerbsfähigkeit in dem von uns gebrauchten Sinn zu unterstreichen, geben wir eine Gegenüberstellung zum Begriff der Kaufkraft des Währungsgeldes. Darunter ist die Fähigkeit des Geldes zu verstehen, Güter und Dienstleistungen käuflich zu erwerben. Für die Messung der Kaufkraft muss untersucht werden, welches Güterquantum mit einer Geldeinheit erstanden werden kann. Wir erhalten so die Gegenüberstellung von Geld und Ware, resp. Geld und den für die Waren hinzugebenden Preisen. Da der Begriff Kaufkraft ein Verhältnis zwischen dem Geld und sämtlichen in einem Wirtschaftsgebiet nachgefragten Konsumgüterarten impliziert, muss ein Modus gefunden werden, durch den sämtliche Güter zusammengefasst und preismässig ausgedrückt werden. Diese Zusammenfassung erfolgt durch die Indexziffer der Kosten der Lebenshaltung. Da in der Proportion Geld: Güter (unter Güter müssen wir Ware mal Preis verstehen) das Geld als Einheit eine unveränderliche Grösse darstellt, erhält die Kaufkraft des Geldes ihren Ausdruck durch die Indexziffer. Steigender Indexziffer messen wir sinkende, fallender Indexziffer messen wir steigende Kaufkraft des Geldes zu. J. M. Keynes drückt sich über die Kaufkraft des Geldes wie folgt aus⁹⁾: «Wir verstehen unter Kaufkraft des Geldes die Fähigkeit des Geldes, diejenigen Güter und Dienste zu kaufen, für deren Beschaffung zu Konsumzwecken eine bestimmte Gemeinschaft von Personen ihr Geldeinkommen verausgabt. Das heisst, dass sie gemessen wird an der Menge dieser nach ihrer Bedeutung als Gegenstände des Konsums gewogenen Güter und Dienste, die mit einer Geldeinheit gekauft werden kann. Es folgt daraus, dass die Kaufkraft stets in bezug auf eine besondere Gruppe von Personen in einer bestimmten Situation definiert werden muss, nämlich in bezug auf diejenigen Per-

⁸⁾ Neue Zürcher Zeitung, 25. Mai 1954, Nr. 1288, «Zwanzig Jahre WIR-Wirtschaftsring».

⁹⁾ J. M. Keynes, Vom Gelde, deutsche Uebersetzung von «A treatise on Money», München 1932, S. 43.

sonen, deren tatsächlicher Verbrauch für uns massgebend ist, dass also der Begriff Kaufkraft inhaltlos bleibt, wenn er nicht in dieser Weise auf etwas Bestimmtes bezogen wird». «Da die Kaufkraft des Geldes von der Menge der Güter und Dienste abhängt, die eine Geldeinheit kaufen wird, so kann sie nur gemessen werden an dem Preise eines Warenbündels, das von den einzelnen Waren und Diensten je nach ihrer Bedeutung im Rahmen der Gesamtaufwendungen gebildet wird». Der Preis des angeführten Warenbündels wird durch die erwähnte Indexziffer repräsentiert.

Es ist aus der gegebenen Darstellung zu erkennen, dass der Ausdruck Kaufkraft des Geldes das Verhältnis zwischen Geld und Güterpreisen beinhaltet, während die Erwerbsfähigkeit in unserem Sinne die Beziehung zwischen dem Geld und den einzelnen Gütern im Hinblick auf ihre absolute Erwerbbarkeit zum Gegenstand hat. Auf Fragen nach der Kaufkraft des Geldes kann geantwortet werden, sie sei so und so hoch, auf Fragen nach der Erwerbsfähigkeit speziell des WIR-Geldes kann im Einzelfall geantwortet werden, sie sei gegeben oder nicht gegeben.

5. Wirkung des Beitritts zur WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft

Wir wenden uns nun einer Frage zu, an deren Beantwortung die Teilnehmer des Wirtschaftsringes stark interessiert sind. Es handelt sich um die Frage, ob der Umsatz durch den Beitritt zum Wirtschaftsring gesteigert werden könne. Wir möchten unserer Untersuchung vorausschicken, dass wir Umsatzsteigerungen als Folge von inflationären Tendenzen oder zufolge eines Umschwunges in der Wirtschaft in eine bessere wirtschaftliche Lage ausseracht lassen.

Als Ausgangslage nehmen wir die Situation unserer Wirtschaft, wie sie vor Schaffung der WIR bestanden hat. Jeder Unternehmer war in der Regel frei, seine Konsum- und Kapitalgüter dort zu erwerben, wo er wollte. Durch die Einführung des WIR-Geldes, dadurch dass gewisse Unternehmer für den Verkauf ihrer Produkte nicht in Währungsgeld entschädigt werden, sondern eine auf WIR-Geld lautende Gutschrift erhalten, wird ein Institut in den Wirtschaftsablauf eingebaut, kraft dessen die Freiheit im Einkauf von gewissen Gütern für bestimmte Unternehmer eingeschränkt wird. Der Unternehmer, der bereit ist, WIR-Geld an Zahlungsstatt zu nehmen, verpflichtet sich gleichzeitig, dieses empfangene Geld auf eine bestimmte Weise bei bestimmten Unternehmern zu verwenden. Durch diesen Zwang der bestimmten Verwendung des WIR-Geldes kann in der Nachfrage nach gewissen Gütern eine Verlagerung eintreten, nämlich dann, wenn

sich ein Unternehmer dort Güter beschafft, wo er ohne das WIR-Geld keine gekauft hätte. In all diesen Fällen kann gesagt werden, dass die betreffenden WIR-Geld empfangenden Unternehmer einen Mehr-Umsatz erzielen. Die Chance für einen Unternehmer, einen grösseren Umsatz zu erzielen, ist dann am grössten, wenn er die Stelle eines einzigen Anbieters eines bestimmten Produktes im Wirtschaftsring einnehmen kann. Wenn ein Unternehmer als alleiniger Anbieter eines bestimmten Produktes im Wirtschaftsring auftritt, kann er eine monopolähnliche Stellung einnehmen; zwar nicht, indem er die Preise seiner Produkte bestimmen könnte — denn die Preisbildung hängt von der innerhalb des ganzen Wirtschaftsgebietes gebildeten ab —, sondern indem er, bei gegebener Nachfrage, die Menge der innerhalb des Wirtschaftsringes abzusetzenden Güter bestimmen, resp. den WIR-Geld-Annahmesatz in Prozenten der Verkaufspreise wegen der inferioren Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes im Verhältnis zu der des Währungsgeldes möglichst niedrig ansetzen kann. Welche wichtige Funktion die Annahmesätze in bezug auf eine Umsatzsteigerung bei Anbieter-Konkurrenz haben, soll anhand des folgenden Beispiels gezeigt werden: Dem Wirtschaftsring gehören, örtlich nicht weit distanziert, die beiden Anbieter A und B an, die beide die gleichen Produkte anbieten. Ist nun A in der Lage, sehr viel WIR-Geld entgegenzunehmen, d. h. mehr als B dazu bereit wäre, so kann er seinen Annahmesatz erhöhen, z. B. von 50% auf 80%. Waren ursprünglich die Annahmesätze von A und B gleich, so wird sich nach Erhöhung des Satzes von A *ceteris paribus* eine Nachfrageverschiebung in dem Sinne geltend machen, dass die Produkte von A stärker nachgefragt werden als die des B. Die Motivierung dieser Verschiebung resultiert aus der differenzierten Wertschätzung des Währungs- und des WIR-Geldes. Auf die Annahmesätze des WIR-Geldes werden wir unter dem Abschnitt über die Funktionsmängel im System des Wirtschaftsringes zurückkommen, s. S. 69 f.

In all den Fällen, in denen Unternehmer an Stelle von Währungsnun WIR-Geld einnehmen, tritt nicht nur keine Umsatzsteigerung ein, sondern diese Unternehmer sind dadurch schlechter gestellt, dass sie an Stelle des Währungsgeldes Geld mit geringerer Gütererwerbsfähigkeit entgegennehmen müssen. — Zwischen der Gütererwerbsfähigkeit und der Möglichkeit den Umsatz zu steigern, besteht folgender Zusammenhang: Je mehr die Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes Tendenz zeigt, an die des Währungsgeldes heranzukommen, d. h. je grösser die Verwendungsmöglichkeiten des WIR-Geldes werden, desto kleiner wird die Chance für einen einzelnen Unternehmer, den Umsatz zu steigern, denn desto grösser wird die innerhalb des Wirtschaftsringes bestehende Konkurrenz.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass dann eine Umsatzsteigerung erzielt werden kann, wenn durch den Beitritt zum Wirtschaftsring die Möglichkeit geschaffen wird, einen neuen Kundenkreis zu gewinnen. Gesamthaft betrachtet müssen wir aber festhalten, dass die erzielten Mehrumsätze zu Lasten von Unternehmern gehen, die dem Wirtschaftsring nicht beigetreten sind, unter der Bedingung allerdings, dass der Gesamtumsatz an Konsum- und Kapitalgütern in der Wirtschaft der gleiche wäre, wenn das System des Wirtschaftsringes nicht bestünde. Vom theoretischen Standpunkt aus betrachtet wäre der Gesamtumsatz an Konsumgütern ohne Existenz des Systems des Wirtschaftsringes sicher mit dem Gesamtumsatz unter Einschluss des Wirtschaftsringes *ceteris paribus* identisch, wenn die Bedürfnisbefriedigung nach dem zweiten Gossen'schen Gesetz¹⁰⁾ vorgenommen, und wenn durch die Institution des Wirtschaftsringes nicht zusätzliches Einkommen geschaffen würde, so dass einzelne Wirtschaftssubjekte in eine höhere Versorgungslage gelangten. Es ist schwer, über dieses Problem etwas Konkretes auszusagen. Immerhin kann darauf hingewiesen werden, dass die Möglichkeit zur Volkseinkommenserhöhung durch den Wirtschaftsring dadurch gegeben ist, dass die zur Stimulierung der Nachfrage nach Gütern gewährten Kredite durch die WIR zu relativ günstigen Bedingungen gewährt werden. Obwohl der Zins, wie wir auf S. 32 gesehen haben, nur *eine* Bestimmungsgrösse der Investitionen darstellt, darf vielleicht gesagt werden, der relativ niedrige Zinssatz der WIR sei eine ausschlaggebende Grösse. Wir weisen aber auch hier wieder darauf hin, dass sich nur Unternehmer an die WIR wenden, die im Wirtschaftsring tätig sein wollen und können. — Bei Einkommensvergleichen vor und nach Einführung des Wirtschaftsringes müssten Einkommenserhöhungen zufolge von Bevölkerungszunahme oder inflationären Preisauftrieben ausgesondert und die realen Einkommen pro Kopf der Bevölkerung einander gegenübergestellt werden.

¹⁰⁾ H. von Stackelberg, a. a. O., S. 123.

6. Ein Vergleich mit der Freigeldtheorie

Die Grundgedanken der WIR lehnen sich in gewissen Punkten an die Ideen der Vertreter der Freigeldtheorie an¹¹⁾. Silvio Gesell, der Begründer dieser Theorie, erklärte, dass die Krise, die Arbeitslosigkeit, die Notlage der Bauern und Gewerbetreibenden durch vier Ursachen bewirkt werden:

1. durch die allgemeinen Preisschwankungen,
2. durch die Besserstellung des Geldbesitzers gegenüber dem Warenbesitzer,
3. durch das Privateigentum an Grund und Boden,
4. durch den Zins.

Nach Ansicht der Freiwirtschaftler müssen nur diese vier Uebel beseitigt werden, um eine dauernde Hochkonjunktur zu erreichen. Sie schlagen hiefür drei Mittel vor: Freigeld, Festwährung und Freiland¹²⁾.

Das Freigeld: Nach der Meinung der Freiwirtschaftler ist das Geld den Waren «überlegen», weil es weder verrostet, noch verdirbt, während die Ware mit der Zeit einen Wertverlust erleidet. Der Geldbesitzer ist im Tauschakte dem Warenbesitzer überlegen, sofern er ihm als Kaufmann und nicht als Konsument gegenübertritt, d. h. sofern er nicht die Möglichkeit besitzt, mit dem Kaufe zuzuwarten und sein Geld zurückzuhalten. Der Warenbesitzer dagegen ist gezwungen, seine Vorräte anzubieten, weil diese im Laufe der Zeit eine Wertverminderung erfahren und er somit Verluste erleidet. Der Geldbesitzer, d. h. der die Waren Nachfragende kann diese Notlage des Warenbesitzers ausnützen und wird deshalb von ihm einen Zins erpressen. Der Geldzins wird nach Ansicht der Freigeldler von den Waren, also unmittelbar aus dem Kreislauf von Ware und Geld erhoben = Urzins.

¹¹⁾ M. Grossmann, Die Freigeldtheorie, Vortrag, Zürich 1939.

¹²⁾ Der Freilandgedanke, demzufolge aller Grund und Boden gegen eine angemessene Entschädigung in Staatsbesitz übergeführt werden und als Folge davon lediglich eine Verpachtung der einzelnen Grundstücke und Verwendung der Pachtzinse zu gemeinnützigen Zwecken möglich sein sollte, wird von den Freiwirtschaftlern heute nicht mehr verfochten.

Am Beginn der Erklärung des Zinses steht nach Gesell der Urzins als rein monetäres Phänomen, das völlig unabhängig ist von Erscheinungen wie z. B. der Produktivität des Sachkapitals. Es handelt sich hier um eine vorwiegend hypothetische, in der Wirklichkeit nicht wahrnehmbare Grösse. Sie bedingt nach Gesell in ganz bestimmter Weise zwei andere Aspekte des Zinses:

Die zweite Erscheinungsform des Zinses ist der Realkapitalzins, womit das Erträgnis bezeichnet wird, das ein beliebiges Kapitalgut seinem Besitzer abwirft. Auch der Realkapitalzins ist in der Regel in der Wirklichkeit nicht direkt wahrnehmbar, jedoch auch keine rein theoretische Grösse wie der Urzins, sondern schätzungs- und näherungsweise festzustellen. Mit zunehmender Akkumulation von Kapitalgütern in einer Volkswirtschaft nimmt dieses Erträgnis ab.

Der Darlehenszins als dritter Aspekt des Zinsphänomens lässt sich ebenfalls als Urzins ableiten. Der Geldbesitzer, der sein Geld ausleiht, wird nicht freiwillig auf die Einnahmen verzichten, die er in Form des Urzinses von den Warenbesitzern erheben könnte. Der Darlehenszins bezeichnet sowohl den Zins für Darlehen in Sachgüter als auch für solche in Geld. Da er meist vertraglich festgelegt wird, ist seine Höhe unmittelbar zu erkennen; nach Gesell entspricht sie tendenziell dem Urzins, indem ja dieser die Höhe des Kapitalertrages und damit auch des Zinses für ein Darlehen in Sachgütern beeinflusst.

Jeglicher Lösungsversuch des Zinsproblems hat, sobald man sich auf den Boden dieser Zinstheorie stellt, beim Urzins anzusetzen. Genau dies tut nun das Freigeld als Schwundgeld. Es hebt die Hortungsfähigkeit des Geldes auf und nimmt diesem seine Ueberlegenheit gegenüber den Waren und damit die Möglichkeit, von ihnen eine Abgabe, eben den Urzins, zu erheben. Mit der Einführung des Freigeldes soll also der Urzins verschwinden. Durch das Freigeld will Gesell das Geld von seiner hohen Stufe auf jene unterlegene der Waren hinabdrücken. Geld und Ware sollen einander gleichgestellt werden.

Gesell schreibt dem Geld ausschliesslich die Funktion des Tauschmittels zu¹³⁾. Von einem guten Geld, einem zweckentsprechenden Tauschmittel, verlangt Gesell, dass es den Austausch der Produkte sichere, beschleunige und verbillige. Die Funktion des Geldes als Spar- oder Wertaufbewahrungsmittel lehnt Gesell entschieden ab. Wenn ein Wertaufbewahrungsmittel notwendig ist, so darf diese Funktion nicht vom Geld ausgeübt werden; zwei verschiedene, von-

¹³⁾ S. Gesell, Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld, Leipzig 1916, S. 93 f.

einander getrennte Funktionen bedürfen zweier verschiedener, voneinander getrennter Werkzeuge.

Die Festwährung: Die Freiwirtschaftler sind der Auffassung, dass zum Teil auch die Preisschwankungen für die Krise verantwortlich zu machen sind. Um solche Schwankungen auszuschalten, sollte eine Indexwährung eingeführt werden. Den Beweis dafür, dass durch die Geldpolitik stabile Preise herbeigeführt werden könnten, erblicken die Freiwirtschaftler in der Anwendung der Quantitätstheorie. Die Freigeldler glauben, mit Veränderungen der zirkulierenden Geldmenge den Preisdurchschnitt nicht nur monatlich oder wöchentlich, sondern sogar täglich dorthin zu bringen, wo man ihn haben wolle. Steigt das allgemeine Preisniveau, so sollte die Notenbank Noten einziehen; umgekehrt sollte die Notenbank Noten in den Verkehr bringen, wenn das allgemeine Preisniveau sinkt. Wird also Geld thesauriert, so geht die tatsächliche Umlaufsmittelmenge, oder die Umlaufgeschwindigkeit der gesamten Geldmenge ausserhalb der Notenbank zurück und das Zentralinstitut hätte mehr Noten auszugeben. Als grobes gedankliches Hilfsmittel ist die Quantitätstheorie brauchbar. Aber es ist nicht möglich, sie als exaktes Instrument zu verwenden, denn der Einfluss der Geldmenge auf das Preisniveau ist eben nicht so direkt, dass die Preise durch Geldmengenveränderungen beliebig verändert werden könnten¹⁴⁾.

Die Wirtschaftskrisen und das Zinseinkommen im weitesten Sinne sind die beiden Grundübel, die die Freiwirtschaftslehre der bestehenden Wirtschaftsordnung vorwirft, und ihre Beseitigung bildet das Hauptziel der ganzen Lehre Gesells. Sein Ziel war die Reform des individualistischen Systems, nicht durch Einschränkung und Kontrolle der wirtschaftlichen Tätigkeit des Einzelnen, sondern durch die Abschaffung dieser beiden Phänomene: des unverdienten Einkommens und der wirtschaftlichen Wechsellagen. Die beiden Reformen, die zur Beseitigung der Wirtschaftskrisen und des «arbeitslosen» Kapitaleinkommens führen sollen, sind das Freigeld oder Schwundgeld und die Fest- und Indexwährung. Was Gesell vorschwebt, ist die Errichtung einer wirklich freien liberalen Wirtschaftsordnung, in der sich seine sozialreformerischen Postulate wenigstens zum Teil selbst verwirklichen werden. Bei Gesell muss der Staat aktiv bei der Errichtung des «Kampfplatzes» der neuen Wirtschaftsordnung mit-helfen, auf welchem dann der Wettbewerb ausgetragen werden soll.

Die vorstehenden Ausführungen, mit denen u. E. auf den Kern-gedanken der Freigeldtheorie hingewiesen worden ist, dürften uns

¹⁴⁾ Der funktionale Zusammenhang der Grössen $GU + G'U' = PH$ in der Fisher'schen Verkehrsgleichung muss stets im Auge behalten werden.

den Weg zu einem Vergleich mit den Prinzipien der WIR geöffnet haben. Eine umfassendere Analyse und Kritik dieser Theorie fiel aus dem Rahmen unserer Arbeit, umso mehr als eine Darstellung und Wertung der Gesell'schen Lehre schon Gegenstand mehrerer Arbeiten bildete¹⁵⁾.

Sowohl der Begründung der Freigeldlehre als auch der Gründung der WIR dienten Krisenerscheinungen in der Wirtschaft als Ausgangslage. Die Symptome der Krise gegen Ende der 80iger Jahre des vorigen Jahrhunderts, die Gesell als Kaufmann in Argentinien zu spüren bekam, schufen Gesell den Datenkranz für seine Theorie¹⁶⁾. Die Motive, die zur Gründung der WIR führten, lagen in der Krise der Dreissigerjahre. Während die WIR-Gründer die zufolge von monetären Faktoren ungenügende effektive Nachfrage für die Krise verantwortlich machten, führte Gesell hauptsächlich die Preisschwankungen, die Besserstellung des Geldbesitzers gegenüber dem Warenbesitzer und das Zinseinkommen als Krisenursachen an.

Von beiden Seiten wird ein Geld gefordert, das den Austausch der Produkte sichere und nicht eine andere Funktion als die des Tauschmittels übernehme. Die mit der Einführung solchen «neutralen» Tauschgeldes, das im Falle der Freigeldler ein Schwundgeld, im Falle der WIR ein Giralgeld ist, verfolgten Ziele stehen aber nicht auf gleicher Ebene. Gesell erstrebt mit Hilfe des Freigeldes und der Indexwährung und anfänglicher Hilfe des Staates eine Reform der Wirtschaftsordnung; er sucht eine freie, liberale Wirtschaftsordnung, befreit vom unverdienten Einkommen und den wirtschaftlichen Wechsellagen. «Das grundlegende Werk der Freiwirtschaftslehre, „Die natürliche Wirtschaftsordnung“, will nicht als ein Werk bloss der Wirtschaftspolitik oder der Geldtheorie oder gar nur als Sammlung einiger wirtschaftspolitischer Postulate aufgefasst werden, sondern als eine systematische Grundlage der gesamten Wirtschaftslehre und als Lösungsvorschlag für die Probleme der Gesamtwirtschaft»¹⁷⁾.

Demgegenüber tritt die WIR mit weit bescheideneren Ansprüchen auf. Ohne eine eigene Theorie zu entwickeln, will sie ihren Reformplan nur auf einem Teilgebiet unserer Wirtschaft zur Anwendung bringen. Die Absicht, ein Teilgebiet des Geldwesens zu reformieren, war vom Bestreben begleitet, auf sozialem Gebiet zu wirken. Durch

¹⁵⁾ Wir stützen uns auf die Arbeit von F. Sani, Die Freiwirtschaftslehre Silvio Gesells; im Zeitpunkt der Abfassung unserer Arbeit unveröffentl. Diss., Basel.

¹⁶⁾ F. Sani, a. a. O., S. 1, 5/6.

¹⁷⁾ F. Sani, a. a. O., S. 9/10.

die WIR sollen mittelständische Unternehmer zu einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen werden.

Die Gesell'schen Reformpläne sind im wesentlichen Theorie geblieben — mit Ausnahme der Experimente von Schwanenkirchen und Wörgl¹⁸⁾ —, während die WIR-Bewegung in praxi besteht.

¹⁸⁾ F. Sani, a. a. O., S. 236/241.

Kritische Würdigung

1. *Der Wirtschaftsring als Reklamemittel; Vorteile des Wirtschaftsringes; Umsatzvergleiche*

Sämtliche ideologischen Hintergründe, die sich mit der Einfügung des Wirtschaftsringes in unsere Volkswirtschaft verbinden lassen, wie Behebung der Absatzkrise der Dreissigerjahre, Zusammenschluss von mittelständischen Unternehmern und Kampf gegen Grossbetriebe, können, vom Standpunkt der Unternehmer aus betrachtet, bei gegebenem Vertrauen gegenüber der Genossenschaft und deren Instrument, unter dem Leitgedanken der Umsatzsteigerung und der Aufwand zu dieser Zielerreichung unter dem Begriff Reklamekosten untergebracht werden. Damit wollen wir zum Ausdruck bringen, dass die Institution des Wirtschaftsringes samt dessen Instrument als eine der vielen Reklamemöglichkeiten angesehen werden kann; nämlich als Reklamemöglichkeit zur Steigerung der Umsätze bestimmter Unternehmer. Ein Unternehmer wird dann von einer Reklamemöglichkeit Gebrauch machen, wenn er damit rechnet, einen den Reklameaufwand übersteigenden Vorteil zu erzielen. In unserem speziellen Fall des Wirtschaftsringes sind für Unternehmer, die dem Ring beizutreten wünschen, letzten Endes folgende Ueberlegungen ausschlaggebend: Es muss geprüft werden, ob die Produkte, die ein dem Ring beitreternder Unternehmer anbietet, nicht in einem solchen Mass bereits angeboten werden, dass die Chance, einen neuen Kundenkreis zu gewinnen, relativ klein ist. Im Hinblick auf die Marktchancen ist die Stellung eines Unternehmers umso günstiger, je schwächer die Konkurrenz der Anbieter ist. Die Marktposition ist am besten, wenn ein Unternehmer innerhalb des Ringes eine Monopolstellung einnehmen kann (vgl. S. 57 f.). Ferner ist in Erwägung zu ziehen, ob das durch den Beitritt zum Wirtschaftsring zufolge einer Umsatzsteigerung eingenommene WIR-Geld vernünftig, ohne Heranziehung relativ vieler Substitutionsgüter verwendet werden kann, d. h. ob nicht Einbussen an der Gütererwerbsfähigkeit des Geldes getragen werden müssen. Neben diesen Faktoren, die ein Unternehmer als Daten in seine Pläne einsetzen kann, muss er noch mutmassliche Kosten- und Ertragsgrössen gegenseitig abwägen und seinen Beitritt davon ab-

hängig machen. Er muss also versuchen, sich darüber Klarheit zu verschaffen, ob die mit dem Beitritt zum Wirtschaftsring verbundenen Kosten (s. S. 20 f.) durch den aus dem erhofften Mehrumsatz resultierenden Bruttoertrag gedeckt werden können. Sind die vorstehenden Bedingungen erfüllt, so können wir sagen, dass den Unternehmern, die dem Wirtschaftsring angehören oder ihm beizutreten gewillt sind, gegenüber denjenigen Wirtschaftssubjekten Vorteile erwachsen, die nicht beitreten können oder wollen. Ist z. B. die Bedingung nicht erfüllt, dass keine allzu grossen Einbussen an der Gütererwerbsfähigkeit des Geldes erlitten werden dürfen, so kann nicht ohne weiteres gesagt werden, dass dem Wirtschaftsring beigetretene Subjekt geniesse gegenüber dem nicht beigetretenen einen Vorteil, denn es stehen sich die positive Grösse «Mehrumsatz» und die negative «Einbusse an der Gütererwerbsfähigkeit des Geldes» gegenüber. Es kann nicht generell gesagt werden, welche dieser beiden Grössen stärker ins Gewicht fällt; es muss vielmehr der Einzelfall beurteilt werden. Wie wir auf S. 57 f. ausgeführt haben, erzielt dann ein dem Ring angeschlossener Unternehmer einen zusätzlichen Umsatz und daraus unter den oben erwähnten Bedingungen einen höheren Bruttoertrag und eine bessere Versorgungslage, wenn Güter bei ihm gekauft werden, die ohne Existenz des WIR-Geldes nicht bei ihm gekauft worden wären. In dieser Tatsache liegt der wesentliche Vorteil des Wirtschaftsringes.

Um uns über die Tätigkeit der Genossenschaft, die im Wirtschaftsring getätigten Umsätze und somit über das Ausmass der möglichen Vorteile ein Bild zu machen, geben wir nachstehenden Vergleich¹⁾. Damit eine möglichst sinnvolle Gegenüberstellung gewonnen werden kann, müssen wir die im Wirtschaftsring getätigten Umsätze mit solchen vergleichen, die sich aus dem Verkehr ähnlicher Güter zusammensetzen und die sich ebenfalls auf ein grösseres Wirtschaftsgebiet beziehen.

Es stellen dar:

Kolonne 1: Teilnehmer am Wirtschaftsring am Jahresende.

2: Umsatz des Wirtschaftsringes in Millionen Franken,

3: Umsatz des Vereins Schweiz. Konsumgenossenschaften in Millionen Franken,

4: Umsatz des Migros-Genossenschafts-Bundes in Millionen Franken.

¹⁾ Die Ziffern entnahmen wir den jeweiligen Jahresberichten der betr. Institutionen.

Jahr	1	2	3	4
		Zunahme in %	Zunahme in %	Zunahme in %
1948	814	1,08	454,46	181,2
1949	1070	1,97	435,08	211,3
1950	1572	3,83	489,73	254,4
1951	2087	6,75	503,07	276,93
1952	2941	12,59	517,50	303,23
1953	4440	20,21	540,88	343,82
1954	5967	29,97	569,86	382,11

Wenn auf Grund der vorstehenden Tabelle ein Urteil über die Bedeutung des Wirtschaftsringes gefällt werden soll, müssen wir einen Kommentar beifügen: Die in der zweiten Kolonne aufgeführten Umsätze repräsentieren den Verkaufswert der effektiv mit WIR-Geld umgesetzten Güter und Dienstleistungen. An diesen Zahlen müssen wir also in dem Sinne eine Korrektur anbringen, dass wir auch die Umsätze zuzählen, die mittels Währungsgeld zustandekamen, wenn wir wissen wollen, wie gross der gesamte innerhalb des Wirtschaftsringes getätigte Umsatz ist. Denn gemäss den Ausführungen über den Mechanismus des Ringtauschverkehrs sind die Teilnehmer des Wirtschaftsringes nicht verpflichtet, den Verkaufspreis ihrer Produkte zu 100% in WIR-Geld anzunehmen, sondern sie können vielmehr den Prozent-Annahmesatz frei bestimmen. Auf Grund der Angaben im Teilnehmerverzeichnis beläuft sich das arithmetische Mittel der Sätze auf ca. 50%, so dass die angegebenen Umsatzzahlen, sollen sie eine vergleichbare Basis schaffen, verdoppelt werden müssten. Der Ermittlung eines theoretisch einwandfreien Durchschnittssatzes stehen uns unüberwindbare Schwierigkeiten entgegen, da auf den Buchungsaufträgen der Teilnehmer lediglich die WIR-Geld-Beträge und nicht die gesamten Verkaufspreise der jeweils umgesetzten Güter vermerkt sind. Wir müssten, um einen einwandfrei gewogenen Durchschnitt ermitteln zu können, die lediglich mit WIR-Geld getätigten Umsätze durch ein Prozent der Gesamtumsätze dividieren. Diese Operation hätte aber nur dann einen Sinn, wenn wir den Durchschnittssatz allein ermitteln wollten, denn die von uns gesuchte Grösse der Gesamtumsätze bildet ja eine der Voraussetzungen zur Berechnung des gewogenen Durchschnitts. Für die weitere Beurteilung der obigen Zahlen ist zu berücksichtigen, dass die innerhalb des Wirtschaftsringes vollzogenen Umsätze ausschliesslich unter Unternehmern bewerkstelligt wurden, während sich die Umsätze, die die beiden gegenübergestellten Institutionen erzielten, auf einen weiten, unbeschränkten Kreis von selbständigen und unselbständigen Konsumenten ver-

teilen. Als drittes Moment müssen wir hervorheben, dass es sich bei der WIR, z. B. im Gegensatz zum Verein Schweiz. Konsumgenossenschaften, um eine relativ junge Institution handelt, deren Entwicklung stark von subjektiven Elementen, Erfahrungen seitens der Unternehmer abhängt. Dies impliziert u. a. die Tatsache, dass der Wirtschaftsring die Chance genießt, den Gesamtumsatz absolut umso mehr steigern zu können, je grösser der bereits erzielte Gesamtumsatz ist.

Der im Jahre 1954 erzielte Umsatz verteilt sich wie folgt auf die Schweiz:

		(in 1000.- Franken)
Zürich und Umgebung	Fr.	11.262
Basel und Umgebung	»	6.798
Bern und Umgebung	»	2.980
Luzern und Umgebung	»	2.143
Winterthur und Umgebung	»	1.627
Uebrige Schweiz	»	5.161
		Fr. 29.971

2. Nachteile des Wirtschaftsringes

Der unter dem vorhergehenden Abschnitt erwähnten Möglichkeit zur Erhöhung des Umsatzes müssen wir vor allem zwei Nachteile, die mit dem Beitritt zum Wirtschaftsring, resp. mit der Abwicklung von Warenverkäufen gegen WIR-Geld verbunden sind, gegenüberstellen. Es sind dies die Belastung der Verkäufe mit einer proportionalen Gebühr und die Einschränkung in der Wahl der zu kaufenden Güter.

Im Gegensatz zu den Verkäufen, die wir gegen bares Währungsgeld vornehmen, werden die Verkäufe innerhalb des Wirtschaftsringes — ähnlich den Zahlungen, die über ein Bankkonto vorgenommen werden — mit einer proportionalen Gebühr belastet. Für die Höhe dieser Gebühr verweisen wir auf die Ausführungen auf S. 21.

Vom Standpunkt der Genossenschaft aus betrachtet bedeutet diese Gebühr die Haupteinnahmequelle für die Bestreitung der ihr erwachsenden Aufwendungen (Personal- und Verwaltungskosten, Steuern etc.). Diese Kosten müssen zum grössten Teil in Währungsgeld aufgebracht werden, weshalb die Buchungsgebühr auch in Währungsgeld erhoben wird, vgl. S. 22. Für das Geschäftsjahr 1954 wurden bei Fr. 702 619.81 Totalertrag, Fr. 372 389.33 an Buchungsgebühren belastet²⁾. Der Teilnehmer, der die Gebühr zu entrichten hat,

²⁾ Vgl. die im Anhang gegebene Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 1954.

muss die Abgabe als Gegenleistung für die Zuführung zur Umsatzsteigerungsmöglichkeit betrachten. Ist ein Teilnehmer nicht in der Lage, seinen Umsatz zu erhöhen, d. h. stellt der im Wirtschaftsring getätigte Umsatz lediglich ersetzten Umsatz dar, so ist er mindestens um die zu entrichtende Gebühr schlechter gestellt, als derjenige Unternehmer, der die gleichen Umsätze gegen Währungsgeld abwickelt.

Der zweite, unseres Erachtens schwerwieendere Nachteil, der mit dem Beitritt zum Wirtschaftsring verbunden ist, besteht darin, dass die Unternehmer, die über WIR-Geld verfügen, in der Wahl der mit diesem Geld zu kaufenden Güter eingeschränkt sind. Das WIR-Geld kann nur innerhalb eines bestimmten Kreises Verwendung finden, d. h. es können nur Güter erworben werden, die innerhalb dieses Unternehmer-Kreises zum Angebot gelangen. Wir können daraus ableiten, dass die dem Wirtschaftsring angeschlossenen Unternehmer nicht immer zu den niedrigsten Preisen kaufen können. Diesen Sachverhalt haben wir mit dem Ausdruck der geringeren Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes umschrieben. Der Grad dieses Nachteils steht in einem umgekehrt proportionalen Verhältnis zu der Möglichkeit der Umsatzsteigerung durch den Beitritt zum Wirtschaftsring, und zwar auf Grund folgender Ueberlegung: Je mehr Unternehmer der gleichen Branche dem Wirtschaftsring beitreten, d. h. je grösser das Angebot von Gütern und Dienstleistungen wird, oder vom Standpunkt der Nachfrager aus betrachtet, je mehr sich die Gütererwerbsfähigkeit des WIR-Geldes an die des Währungsgeldes angleicht, desto geringer wird für die Unternehmer die Möglichkeit, durch den Beitritt zum Wirtschaftsring eine Umsatzsteigerung zu erzielen.

3. Funktionsmängel im gegenwärtigen System des Wirtschaftsringes

Das zur Zeit der Erstellung dieser Arbeit bestehende System des Wirtschaftsringes ist besonders mit *einem* Funktionsmangel behaftet. Auf Grund der im Teilnehmerverzeichnis unserer Genossenschaft vermerkten Branchen können wir feststellen, dass die im Wirtschaftsring angebotenen Produkte ihren Herstellungsgang nur zu einem kleinen Teil innerhalb des WIR-Geldbereiches absolvieren. Das bedeutet, dass die Produkte in ihrem Wertfluss von Stufe zu Stufe, von Gütern höherer Ordnung bis zu Gütern erster Ordnung, meist nur ein- oder zweimal mittels WIR-Geld vermittelt werden können. M. a. W. ausgedrückt: Die Produktion eines grossen Teils der Güter wird mit Währungsgeld finanziert. Die Konsequenzen, die sich daraus ergeben, sollen anhand der folgenden Beispiele vor Augen geführt werden.

1. Der dem Wirtschaftsring angeschlossene Teilnehmer A, der im Wiederverkauf Uhren anbietet, kann die Warensendungen seines Lieferanten B nicht mit WIR-Geld bezahlen, da letzterer dem Wirtschaftsring nicht angeschlossen ist, oder
2. Der Schuhmacher C kann wohl den Bezug des Leders mit WIR-Geld bezahlen, aber der Lederlieferant seinerseits ist nicht in der Lage, die für die Herstellung des Leders erforderlichen Rohstoffe mit WIR-Geld zu entgelten.

Aus der Tatsache, dass das System des Wirtschaftsringes nur in den wenigsten Fällen ganze Produktionsabläufe umfasst, ergibt sich, auf unsere konkreten Beispiele bezogen, dass der Uhrenverkäufer direkt und der Schuhmacher indirekt gehindert sind, auf die Dauer die vollen Verkaufspreise ihrer Produkte in WIR-Geld entgegenzunehmen, da beide Unternehmer nicht in der Lage sind, die ihnen erwachsenden Hauptkosten voll mit WIR-Geld zu bezahlen. Diese Konsequenz können wir als abgeleiteten Funktionsmangel bezeichnen. In all denjenigen Fällen, in denen Lieferanten nicht oder unzureichend mit WIR-Geld entschädigt werden können, oder in denen nicht ein einmaliger relativ grosser Bedarf an WIR-Geld besteht, können für die WIR-Geld-Annahmemarge folgende Bestimmungsgründe angeführt werden: Wenn ein Unternehmer seine Geschäftstätigkeit ausschliesslich innerhalb des Wirtschaftsringes abwickelt, so kann er, auf die Dauer gesehen, nur denjenigen Teil der Verkaufspreise seiner Produkte in WIR-Geld entgegennehmen, den er für die Bezahlung seiner Kosten (inkl. Kosten für den Lebensunterhalt und Steuern) in WIR-Geld verwenden kann. Ist ein Unternehmer keinesfalls in der Lage, für die Bestreitung der ihm erwachsenden Kosten WIR-Geld zu verwenden, so kann er höchstens den Prozentsatz der Verkaufspreise seiner Produkte in WIR-Geld annehmen, der dem Nettogewinn (nach Abzug der Steuern) an den verkauften Produkten entspricht. Wenn sich der Gesamtumsatz eines Unternehmers hingegen zur Hälfte auf WIR-Geld-Umsatz und zur andern Hälfte auf Währungsgeld-Umsatz verteilt, kann der Unternehmer den auf dem Verkauf seiner Produkte gegen Währungsgeld zu erzielenden Nettogewinn in WIR-Geld umwandeln, indem er den WIR-Geld-Annahmesatz erhöht. Anhand der folgenden Darstellung soll dies verdeutlicht werden:

Unternehmer A

Im Wirtschaftsring getätigte Umsätze		Uebrige Umsätze
Währungsgeld- Anteil	Kosten	Kosten
WIR-Geld- Anteil		Netto- Gewinn

Diesem Schema liegen die Annahmen zu Grunde,

dass die innerhalb und ausserhalb des Wirtschaftsringes getätigten Umsätze gleich gross sind,

dass der WIR-Geld-Annahmesatz 50% beträgt,

dass die Gewinnmarge 25% der Verkaufspreise ausmacht, und

dass die auf die Umsätze innerhalb des Wirtschaftsringes entfallenden Kosten zu $\frac{1}{3}$ mit WIR-Geld bestritten werden können.

Der Unternehmer A hat nun die Möglichkeit, den WIR-Geld-Annahmesatz um den Prozentsatz zu erhöhen, den der Netto-Gewinn auf den Verkäufen ausserhalb des Wirtschaftsringes ausmacht, in unserem Fall um 25% auf 75%. In diesem Falle tritt an die Stelle des in Währungsgeld erzielten Netto-Gewinnes ein in WIR-Geld erreichter Netto-Gewinn auf den Umsätzen ausserhalb des Wirtschaftsringes. Auf Grund des obigen Schemas kann die Folgerung gezogen werden, dass die Möglichkeit eines Unternehmers, den WIR-Geld-Annahmesatz zu erhöhen, umso grösser ist, je grösser der ausserhalb des Wirtschaftsringes getätigte Umsatz im Verhältnis zum Umsatz innerhalb des Wirtschaftsringes und je grösser die Gewinnmarge des Unternehmers ist. An der Umlegung hat ein Unternehmer dann ein Interesse, wenn er zufolge eines möglichst hohen WIR-Geld-Annahmesatzes innerhalb des Wirtschaftsringes konkurrenzfähiger werden kann.

Der Funktionsmangel der beschränkten WIR-Geld-Annahmemöglichkeit wirkt sich dort am geringsten aus, wo ein Unternehmer neben den Dienstleistungen, die er im Wirtschaftsring vollbringt, auch Dienstleistungen gegen Währungsgeld ausführt. In diesem Fall kann der Preis für die Dienstleistungen im Wirtschaftsring meist zu 100%

mit WIR-Geld bezahlt werden, da der Aufwand für die Erstellung der Dienstleistungen fast ausschliesslich im Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit besteht und der Unternehmer seine notwendigsten Währungsgeldausgaben aus dem ausserhalb des Wirtschaftsringes erzielten Einkommen bestreiten kann.

Über Grenzen und Möglichkeiten des WIR-Geld-Verrechnungsverkehrs

Der WIR-Geld-Verrechnungsverkehr muss in dem ihm durch die Statuten der Genossenschaft gesetzten Rahmen als Institution neben dem Bargeld- und dem übrigen Giroverkehr verstanden werden. Das Ziel der WIR besteht darin, mittelständische Unternehmer auf die in den vorstehenden Kapiteln beschriebene Art und Weise zwecks gegenseitiger Unterstützung zusammenzuschliessen. Wie wir uns im Abschnitt über die Vorteile des Wirtschaftsringes ausgedrückt haben, können die Ziele und Mittel unserer Organisation als Reklamemöglichkeiten zur Steigerung der Umsätze bestimmter Unternehmer angesehen werden. Gerade hierin erblicken wir den fundamentalen Unterschied gegenüber den Bestrebungen der Freigeldler. Einer generellen Reformation auf dem Gebiet des schweizerischen Geld- und Währungswesens, die die Freigeldler vornehmen wollten, müssen wir die partielle, auf einen bestimmten Sektor der Wirtschaft beschränkte Neuerung der WIR gegenüberstellen. Eine Ausdehnung des WIR-Geld-Verrechnungsverkehrs auf die ganze Volkswirtschaft widerspräche dem statutarischen Zweck und käme mit öffentlich-rechtlichen Vorschriften in Konflikt. Wir denken in diesem Zusammenhang insbesondere an die Bestimmungen des Bundesgesetzes über die Schweizerische Nationalbank vom 7. April 1921 oder an die folgenden Vorschriften:

§ 151, Abs. 1, des Polizeistrafgesetzes für den Kanton Baselstadt vom 23. September 1872, mit den bisher erfolgten Abänderungen¹⁾;
Art. 25, Abs. 1, des Bundesgesetzes über die Arbeit in den Fabriken vom 18. Juni 1914/27. Juni 1919²⁾.

Selbst wenn wir sämtliche rechtlichen Schranken ignorieren würden, die einer Ausdehnung des Systems des Wirtschaftsringes auf

1) Wer Löhnungen in ungesetzlichen Münzsorten ausbezahlt, wird mit Geldbusse oder Haft bestraft.

2) Der Fabrikhaber ist verpflichtet, den Lohn . . . in bar, in gesetzlicher Währung . . . auszuzahlen.

die ganze Volkswirtschaft entgegenstünden, müssten wir feststellen, dass der Zweck der Genossenschaft, Förderung mittelständischer Unternehmen, mit den ursprünglich vorgesehenen Mitteln nicht mehr zu erreichen wäre. Denn durch die Einführung des WIR-Geldes werden bestimmte Unternehmer zu einer nur in festgelegten Grenzen wirkenden Selbsthilfeorganisation zusammengeschlossen, deren Wirksamkeit gegen bestimmte Institutionen gerichtet ist. Mit zunehmender Ausweitung des Systems des Wirtschaftsringes würde die dem Wirtschaftsring inhärente Kraft zur Behauptung marktstrategischer Positionen mittelständischer Unternehmen gegenüber Grossbetrieben allmählich erlahmen. Dies gilt sowohl für die Stellung des Wirtschaftsringes als Ganzes, als auch für die einzelnen Mitglieder des Ringes. Im Einzelfall kann über den Ausbau des Wirtschaftsringes folgendes gesagt werden: Ein einzelner Unternehmer hat am Ausbau des Wirtschaftsringes solange ein Interesse, als seine Stellung als Anbieter nicht in einem solchen Mass durch die Konkurrenz gefährdet wird, dass der aus dem Umsatz im Wirtschaftsring resultierende Bruttoertrag die mit diesem Umsatz verbundenen Kosten nicht mehr zu decken vermag. Unter Konkurrenz verstehen wir diejenigen Anbieter, die gleiche oder ähnliche Produkte an den gleichen Kundenkreis offerieren, d. h. die auf dem gleichen Markt auftreten.

Wir knüpfen hier an die auf S. 15 gemachte Feststellung an, dass es der WIR nicht gelingen kann, die mittelständischen Unternehmer zu einer Interessengemeinschaft zusammenzuschliessen, ganz einfach deshalb, weil das Interesse eines einzelnen Teilnehmers oder einer Gruppe von Teilnehmern dagegen gerichtet sein kann. Ein dem Wirtschaftsring als alleiniger Anbieter angehörender Bäcker — um mit einem Beispiel zu sprechen — hat kein Interesse daran, dass sämtliche seine Konkurrenten auch dem Wirtschaftsring beitreten, denn dies hätte zur Folge, dass ein durch den Beitritt zur WIR erzielter Mehrumsatz verloren ginge. Wenn also die Leitung der Genossenschaft die Interessen der Teilnehmer wahren will, so muss sie dafür sorgen, dass die verschiedenen Branchen nicht in einem solchen Mass im Ring vertreten sind, dass der einzelne Branchenvertreter keinen Nutzen mehr aus der Beteiligung am Ring zieht. Eine solche Interessenwahrung führt aber zu nichts anderem als zu einer selektiven Aufnahme von am Wirtschaftsring interessierten Unternehmern. Wenn die Leitung der Genossenschaft unter den Bewerbern tatsächlich eine Auswahl trifft, so lässt sich dies u. E. nicht mehr mit dem Anspruch, generell die mittelständischen Unternehmen zu fördern, in Einklang bringen, sondern sie fördert hierdurch den einen Teil zu Lasten des andern Teils der Unternehmer. Hierin ist, nicht einzelwirtschaftlich, wohl aber gesamtwirtschaftlich, ein Nachteil zu sehen.

Ueber die Frage der Expansionsmöglichkeiten des Wirtschaftsringes drückt sich Ed. Kellenberger wie folgt aus ³⁾: «Was aber die Wirksamkeit des WIR-Geldes betrifft, so liegt auf der Hand, dass in dem Masse, wie der Kreis der Teilnehmer aus der gleichen Branche zunimmt und der Inhaber von WIR-Geld einer immer grösser werdenden Auswahl unter den möglichen Einkaufsgeschäften gegenübersteht, der Kaufzwang und damit die Umsatzsteigerung immer geringer werden und schliesslich ganz versiegen. Der Ausdehnung der WIR sind also natürliche Grenzen gesetzt, mag auch das Optimum der Wirksamkeit heute noch nicht erreicht sein.»

Wir müssen ferner ein Hindernis technischer Art anführen, das einer schrankenlosen Ausweitung des Systems des Wirtschaftsringes entgegenstünde. Da nach den Organisationsprinzipien der Genossenschaft jede, selbst die kleinste Geldverwendung zweimal, nämlich als Belastung an das geldausgebende und als Gutschrift an das empfangende Subjekt, verbucht werden muss, würde dies einen ungeheuren Verwaltungsapparat bedingen, dessen Aufwand in gar keinem Verhältnis zum angestrebten Ziel stünde.

Diese technischen Schwierigkeiten und die bestehenden gesetzlichen und statutarischen Hemmnisse zeigen uns, dass es völlig wirklichkeitsfremd wäre, anzunehmen, der Wirtschaftsring wolle oder könne eine schrankenlose Expansion anstreben.

Das — vom Standpunkt der Genossenschaft aus betrachtet — weitestgesteckte Ziel ist dann erreicht, wenn möglichst viele Gütersorten und Dienstleistungsarten im Wirtschaftsring angeboten werden, damit der über WIR-Geld-Verfügungsberechtigte seine Kaufkraft maximal und optimal einzusetzen vermag.

³⁾ Ed. Kellenberger, Kreditschöpfung und Geldschöpfung, aus «Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik», Festschrift für Alfred Amonn, Bern 1953, S. 97.

Statuten der WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft

1. Name, Sitz

a) Unter dem Namen WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft (in der Folge WIR oder Genossenschaft genannt) besteht eine im Handelsregister eingetragene Genossenschaft mit Sitz in Basel.

b) Sie behält sich die Errichtung von Zweigniederlassungen vor.

c) Die Bekanntmachungen erfolgen, soweit gesetzlich vorgeschrieben, im Schweizerischen Handelsamtsblatt, sonst im obligatorischen Mitteilungsorgan «WIR-Pionier» oder auf dem Zirkularwege.

2. Zweck und Ziel

a) Zweck und Ziel der Genossenschaft ist, durch Ausbau des WIR-Verrechnungssystems für die Mitglieder zusätzlich Arbeit und Umsatz zu schaffen und dadurch Handel, Handwerk und Industrie sowie den Volkswohlstand im allgemeinen zu fördern.

Die WIR empfiehlt sich nicht öffentlich zur Annahme fremder Gelder.

3. Genossenschaftskapital und Haftung

a) Das Kapital wird gebildet durch Ausgabe von Anteilscheinen zu Fr. 50.—, Fr. 250.— und Fr. 1000.—, welche zu ihrer Gültigkeit der Unterschrift zweier Verwaltungsratsmitglieder bedürfen. Der Verwaltungsrat legt fest, ob der gezeichnete Betrag in bar oder in WIR-Guthaben beglichen werden kann.

b) Die Anteilscheine können durch die ausscheidenden Genossenschafter jeweilen auf Ende eines Kalenderjahres, welches auch zugleich Geschäftsjahr ist, gekündigt werden, sind aber erst nach Genehmigung der Jahresrechnung des vierten, auf die Kündigung folgenden Jahres zur Rückzahlung fällig und werden auf dem Verrechnungskonto gutgeschrieben, sofern die Forderungen der Gläubiger voll gedeckt sind. Andernfalls darf keine Rückzahlung erfolgen, und die Anteilscheine haften solange für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft, bis durch Revisionsbericht festgestellt ist, dass die Forderungen der Gläubiger voll gedeckt sind.

c) Der Kündigung steht jede andere Form des Hinfalls der Mitgliedschaft gleich.

d) Für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft haftet nur das Genossenschaftskapital. Irgendwelche persönliche Haftung der Genossenschafter besteht nicht.

4. Mitgliedschaft

a) Genossenschafter kann jede handlungsfähige, in bürgerlichen Ehren stehende, seriöse Geschäftspraktiken übende natürliche oder juristische Person werden, welche Gewähr bietet, dass durch deren Beitritt die Interessen der Genossenschaft gefördert werden.

b) Ueber die Genehmigung des Beitrittsgesuches, welches an die Geschäftsleitung zu stellen ist, entscheidet der Verwaltungsrat. Dieser kann eine Aufnahme ohne Grundangabe verweigern.

c) Voraussetzung für die Mitgliedschaft ist eine der Grösse und dem Umsatz des betreffenden Geschäftes angemessene Beteiligung am Genossenschaftskapital, jedoch mindestens der Besitz von zwei Anteilscheinen à Fr. 50.—.

d) Die Anteilscheine können nur mit Zustimmung des Verwaltungsrates auf andere Personen übertragen werden, welche zwecks Erlangung der Mitgliedschaft ein schriftliches Beitrittsgesuch einzureichen haben, über welches der Verwaltungsrat entscheidet.

e) Mitglieder, welche den Interessen der Genossenschaft zuwiderhandeln, können durch Beschluss des Verwaltungsrates ausgeschlossen werden. Denselben steht innert 14 Tagen nach Erhalt der Mitteilung ein Rekursrecht an die nächste Generalversammlung zu, welche dann endgültig entscheidet. Irgend ein Entschädigungsanspruch von Seiten des Ausgeschlossenen gegenüber der Genossenschaft oder deren Organe besteht nicht. Die Rechte als Genossenschafter erlöschen mit sofortiger Wirkung, sofern der Ausgeschlossene vom Rekursrecht keinen Gebrauch macht, oder sonst nach dem Beschlusse der betreffenden Generalversammlung.

5. Organe

a) Die Organe der Genossenschaft sind:

1. Die Generalversammlung
2. Der Verwaltungsrat
3. Die Geschäftsleitung (Direktion)
4. Die Kontrollstelle, welche aus mindestens zwei Personen oder auch einer Revisionsfirma bestehen kann und für die Dauer von zwei Jahren gewählt wird.

b) Die Befugnisse und Aufgaben der Generalversammlung sind nachstehend aufgeführt, währenddem die Tätigkeit des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung in einem besonderen Geschäftsreglement, welches durch den Verwaltungsrat aufgestellt wird, festgelegt ist.

1. Festsetzung und Aenderung der Statuten.
2. Wahl des Verwaltungsrates und der Kontrollstelle.
3. Abnahme des Jahresberichtes, der Betriebs- und Vermögensrechnung und Beschlussfassung über die Verwendung des Reingewinnes.
4. Entlastung des Verwaltungsrates.
5. Beschlussfassung über gestellte Anträge, welche mindestens eine Woche vor der Versammlung dem Verwaltungsrat schriftlich einzureichen sind.
6. Auflösung der Genossenschaft.

c) Die ordentliche Generalversammlung findet im ersten Semester des Jahres statt und wird durch den Verwaltungsrat 14 Tage vorher einberufen.

d) Ausserordentliche Generalversammlungen werden in gleicher Weise einberufen, sofern 10% der Genossenschafter oder die Geschäftsleitung oder die Kontrollstelle dies wünschen. Der Verwaltungsrat hat solchen Gesuchen innert 14 Tagen Folge zu geben.

e) An der Generalversammlung hat jeder Genossenschafter eine Stimme. Vertretung ist gegen Vollmacht durch Familienangehörige zulässig. Firmen können handelsüblich vertreten werden.

f) Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse durch Handheben und mit dem absoluten Mehr der abgegebenen Stimmen, eine Ausnahme bildet Art. 6, sowie Statutenänderung, wozu eine Zweidrittelmehrheit nötig ist. Es ist geheime Abstimmung vorzunehmen, sofern 10% der anwesenden stimmberechtigten Genossenschafter dies wünschen.

g) Beschlüsse aller Art können auch durch Urabstimmung gefasst werden.

h) Die Wahl des Verwaltungsrates, welcher die Genossenschaft nach aussen vertritt, erfolgt in der Weise, dass zuerst der Präsident, der auch die Generalversammlung leitet und dann die übrigen Mitglieder auf die Dauer von zwei Jahren gewählt werden. Im übrigen konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst und bestimmt auch die Art der Firmazeichnung.

i) Ueber jede Generalversammlung ist ein Protokoll aufzunehmen, das vom Präsidenten und Protokollführer zu unterzeichnen ist und der Genehmigung der nächsten Versammlung unterliegt.

6. Auflösung

a) Zu einem Auflösungsbeschluss ist es notwendig, dass drei Viertel sämtlicher Mitglieder anwesend sind.

b) Die Auflösung muss ausdrücklich anlässlich der Einladung zu der betreffenden Versammlung auf der Traktandenliste aufgeführt sein.

7. Im übrigen gelten die Bestimmungen des neuen Obligationenrechts.

Bilanzen auf den 31. Dezember 1952, 1953 und 1954

<i>Aktiven</i>	<i>31. Dez. 1952</i>	<i>31. Dez. 1953</i>	<i>31. Dez. 1954</i>
	<i>Fr.</i>	<i>Fr.</i>	<i>Fr.</i>
Kasse, Post, Bank	80 875.68	210 621.59	74 747.72
Wertschriften	150 000.—	450 000.—	150 000.—
Debitoren	3 257 809.40	4 784 531.87	7 207 152.44
Mobilien und Maschinen	1.—	1.—	1.—
Liegenschaften	100 000.—	133 364.95	1 224 497.20
Uebrige Aktiven	302.40	304.45	306.60
	3 588 988.48	5 578 823.86	8 656 704.96
<i>Passiven</i>	<i>31. Dez. 1952</i>	<i>31. Dez. 1953</i>	<i>31. Dez. 1954</i>
Kreditoren	3 228 971.55	4 822 023.79	7 565 937.20
Rückstellungen	40 000.—	70 000.—	150 000.—
Reserven	60 000.—	100 000.—	150 000.—
Genossenschaftskapital	207 680.—	505 220.—	687 570.—
Gewinnvortrag	1 104.52	5 395.73	8 649.68
Gewinn	51 232.41	76 184.34	94 548.08
	3 588 988.48	5 578 823.86	8 656 704.96

*Gewinn- und Verlustrechnungen für die Geschäftsjahre
1952, 1953 und 1954*

<i>Aufwand</i>	<i>1952</i>	<i>1953</i>	<i>1954</i>
	<i>Fr.</i>	<i>Fr.</i>	<i>Fr.</i>
Saläre	97 420.—	151 625.—	214 550.—
Verwaltungskosten	117 807.69	165 519.65	259 590.23
Steuern	8 892.85	18 559.95	41 276.10
Diverse Aufwendungen	19 716.06	51 888.89	92 655.40
Gewinn	51 232.41	76 184.34	94 548.08
	295 069.01	463 777.83	702 619.81
<i>Ertrag</i>	<i>1952</i>	<i>1953</i>	<i>1954</i>
Buchungsgebühren	232 408.78	343 389.59	372 389.33
Ertrag aus Kreditgeschäft	39 432.52	54 617.08	80 715.40
Ertrag aus Zeitung	7 065.96	33 370.26	203 441.79
Kontoeröffnungsgebühren	5 365.—	11 845.—	12 395.—
Andere Erträge	10 796.75	20 555.90	33 678.29
	295 069.01	463 777.83	702 619.81

*Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen
vom 8. November 1934*

Art. 10. Als eigene Mittel im Sinne von Art. 4 des Gesetzes gelten:

- a) das einbezahlte Grundkapital;
- b) 50% des nicht einbezahlten Grundkapitals, für das Verpflichtungsscheine vorhanden sind;
- c) der durch besondere Urkunde verbriefte, bedingungslos übernommene Garantiebetrug von Gemeinden (Einwohner-, Bürger-, Kirch- und Schulgemeinden);
- d) das unbelastete Garantiedepot unbeschränkt haftender Gesellschafter bei Kollektiv- und Kommanditgesellschaften;
- e) die in der Bilanz ausgewiesenen Reserven, ausgenommen Rückstellungen für gefährdete Aktiven oder für bestimmte Zwecke, wie Steuern und Abgaben, Bau-, Pensions- und Wohltätigkeitsfonds;
- f) der Aktivsaldo vortrag; ein Verlustvortrag ist von den eigenen Mitteln abzuziehen.

Art. 11. Als gesamte Verbindlichkeiten im Sinne von Art. 4 des Gesetzes gelten die in der Bilanz ausgewiesenen Verpflichtungen.

Art. 12. Die eigenen Mittel müssen mindestens betragen:

- a) bei Kantonalbanken 5% der Verbindlichkeiten;
- b) bei Genossenschaftsbanken mit unbeschränkter Solidarhaft der Genossenschafter 5% der Verbindlichkeiten;
- c) bei den andern Banken 5% der Verbindlichkeiten in der Höhe der durch inländisches Grundpfand gedeckten Forderungen, sowie 10% der übrigen Verbindlichkeiten.

Art. 13. Als greifbare Mittel im Sinne von Art. 4 des Gesetzes gelten die Kasse, das Giro Guthaben bei der Nationalbank und die Postcheckguthaben.

Art. 14. Als leicht verwertbare Aktiven im Sinne von Art. 4 des Gesetzes gelten:

- a) die bei der Nationalbank diskontfähigen Wechsel, Schatzscheine und Obligationen;
- b) die bei der Nationalbank verpfändbaren Obligationen, Schatzscheine und Wechsel;
- c) die Sichtguthaben auf Banken und die innert Monatsfrist fälligen Guthaben auf Banken;
- d) die innert drei Monaten fälligen Schatzscheine, erstklassigen Bankakzepte und ähnlichen Papiere ausländischer Aussteller oder Akzeptanten;
- e) die ausgeliehenen Reportgelder sowie die innert Monatsfrist fälligen Lombards;
- f) die innert Monatsfrist fälligen Guthaben aus Saison- und Remboursekrediten sowie die Kontokorrentdebitoren, die durch bei der Nationalbank verpfändbare Obligationen gedeckt sind;
- g) die innert Monatsfrist fälligen Coupons.

Art. 15. Als kurzfristige Verbindlichkeiten im Sinne von Art. 4 des Gesetzes gelten:

- a) die Bankenkreditoren auf Sicht und die innert Monatsfrist rückzahlbaren Bankenkreditoren;
- b) die Checkrechnungen und Kreditoren auf Sicht;
- c) die ausstehenden Checks und kurzfristigen Dispositionen;
- d) die Kreditoren auf Zeit, rückzahlbar innert Monatsfrist;
- e) die gekündigten, innert Monatsfrist rückzahlbaren Spareinlagen;
- f) die gekündigten, innert Monatsfrist rückzahlbaren Einlagen auf Depo-
siten- und Einlageheften;
- g) 15% der nicht gekündigten Spareinlagen;
- h) 15% der nicht gekündigten Einlagen auf Depositen- und Einlageheften;
- i) die innert Monatsfrist rückzahlbaren Obligationen und Kassenscheine;
- k) die innert Monatsfrist fälligen Tratten und Akzepte;
- l) die hereingenommenen Reportgelder.

Art. 16. Die greifbaren Mittel müssen ordentlicherweise mindestens betragen:
 2,5% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 15% der
 gesamten Verbindlichkeiten nicht übersteigt, zuzüglich
 3% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 15%, aber
 nicht 20% der gesamten Verbindlichkeiten übersteigt, zuzüglich
 4% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 20%, aber
 nicht 25% der gesamten Verbindlichkeiten übersteigt, zuzüglich
 5% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 25% der
 gesamten Verbindlichkeiten übersteigt.

Art. 17. Die leicht verwertbaren Aktiven müssen zusammen mit den greif-
 baren Mitteln mindestens betragen:

- 25% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 15% der
 gesamten Verbindlichkeiten nicht übersteigt, zuzüglich
- 30% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 15%, aber
 nicht 20% der gesamten Verbindlichkeiten übersteigt, zuzüglich
- 40% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 20%, aber
 nicht 25% der gesamten Verbindlichkeiten übersteigt, zuzüglich
- 50% desjenigen Betrages der kurzfristigen Verbindlichkeiten, der 25% der
 gesamten Verbindlichkeiten übersteigt.

- Abramowsky, E.*, Die sozialen Ideen der Genossenschaftsbewegung, Basel 1924
- Ackermann, E.*, Freigeld und Wirklichkeit, Basel 1933
- Amonn, A.*, Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, 2. Aufl., Bern 1944
- Die Quantitätstheorie in der älteren, neueren und neuesten Literatur, Schweiz. Zeitschr. für Volkswirtschaft und Statistik, 89. Jahrg., Nr. 6, Dezember 1953
- Böhler, E.*, Grundlehren der Nationalökonomie, 2. Aufl., Bern 1948
- Boos, R.*, Der demokratische Gedanke und die Genossenschaften, Basel 1942
- Bundesgesetz* über die Arbeit in den Fabriken vom 18. Juni 1914 / 27. Juni 1919
- Bundesgesetz* über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934
- Dürig, A.*, Die Diskussion um die Böhm-Bawerk'sche Zinstheorie, Zürich 1945
- Durgiai, E.*, Der Geist der Genossenschaft, Chur 1946
- Faucherre, H.*, Umriss einer genossenschaftlichen Ideengeschichte, II. Teil, Basel 1925
- Fisher, J.*, Die Kaufkraft des Geldes, Berlin 1916
- Auf dem Wege zum Freigeld, Hamburg 1925
- Gasser, A.*, Der eidg. Gedanke und das Genossenschaftswesen, Referat, gehalten im Kurs vom 15.—17. Oktober 1942 im genossenschaftlichen Seminar, Freidorf bei Basel
- Gerloff, W.*, Die Entstehung des Geldes und die Anfänge des Geldwesens, 3. Aufl., Frankfurt am Main 1947
- Gesell, S.*, Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld, Leipzig 1916
- Grossmann, M.*, Die Freigeldtheorie, Vortrag, Zürich 1939
- Grünfeld, E.*, Das Genossenschaftswesen volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet, Halberstadt 1928
- Handwörterbuch* der Staatswissenschaften, 4. Auflage
- Helfferich, K.*, Geld und Banken, I. Teil, Das Geld, 2. Auflage, Leipzig 1910
- Jahresberichte* des Migros-Genossenschafts-Bundes für die Jahre 1948—1954
- Jahresberichte* der Nationalbank für die Jahre 1929—1939
- Jahresberichte* des Vereines Schweiz. Konsumgenossenschaften für die Jahre 1948—1954
- Jöhr, W. A.*, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Band I, St. Gallen 1943
- Kaderli, J.*, Bargeldloser Zahlungsverkehr, Handbuch des Bank-, Geld- und Börsenwesens der Schweiz, Thun 1947
- Kellenberger, E.*, Geldumlauf und Thesaurierung, Zürich 1920
- Kreditschöpfung und Geldschöpfung, aus «Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik», Festschrift für Alfred Amonn, Bern 1953

- Keller, Th., Vom Denken in Geld und in Gütern, Zürich 1940
- Keynes, J. M., Vom Gelde, deutsche Uebersetzung von «A treatise on Money», München 1932
- General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936
- Kirschberg, M., Der Postcheck, Dissertation, Zürich 1906
- Knapp, G. F., Staatliche Theorie des Geldes, 3. Auflage, München 1921
- Kneschaurek, F., Der schweizerische Konjunkturverlauf und seine Bestimmungsfaktoren, dargestellt auf Grund der Periode 1929 bis 1939, Diss., Zürich und St. Gallen 1952
- Lindt, R., Wegleitung zur Allgemeinen Betriebslehre, Bern, Schweiz. Detailistenverband, 1940
- v. Mises, L., Theorie des Geldes, München und Leipzig 1912
- Neue Zürcher Zeitung, 25. Mai 1954, Nr. 1288
- Palyi, M., Die Quantitätstheorie, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 6. Band
- Polizeistrafgesetz für den Kanton Basel-Stadt vom 23. September 1872 mit den erfolgten Abänderungen
- Protokolle über die Generalversammlungen der WIR
- Ragaz, J., Genossenschaftsidee, Handbuch der schweiz. Volkswirtschaft, I. Teil
- Rist, Ch., Geschichte der Geld- und Kredittheorien von John Law bis heute, Bern 1947
- Salin, E., Der genossenschaftliche Gedanke und die Gesamtarbeitsverträge, Referat, gehalten im Kurs vom 15.—17. Oktober 1942 im genossenschaftlichen Seminar, Freidorf bei Basel
- Geschichte der Volkswirtschaftslehre, 3. Auflage, Bern 1944
- Währungsexperimente und Währungsreformen 1945—1948; Kyklos, Internat. Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. III, 1949
- Samuelson, P., Volkswirtschaftslehre, Köln 1952
- Sani, F., Die Freiwirtschaftslehre Silvio Gesells, unveröff. Diss., Basel
- Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I./III. Teil, Tübingen 1947, 1949, 1953
- Schwegler, W., WIR-Wirtschaftsring, Eine kritische Untersuchung über den WIR-Ringtauschverkehr und WIR-Kredit, Zürich 1936
- Schweizerische Gewerbezeitung, Bern, 23. Mai 1953
- Schweizerisches Handelsamtsblatt, Publ. betr. die WIR
- v. Stackelberg, H., Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948
- Statistisches Jahrbuch der Schweiz, 1929 ff.
- Statuten der WIR
- Vereinigung für gesunde Währung, Der WIR-Wirtschaftsring, Darstellung und Kritik, Zürich 1952
- Der «WIR» Wirtschaftsring, Illusion und Wirklichkeit, Zürich 1954
- Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934
- Wagner, V. F., Geschichte der Kredittheorien, Wien 1937
- Quantitätstheorie und Geldpolitik, aus «Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik», Festschrift für Alfred Amonn, Bern 1953

- Die Interpretation der Verkehrsgleichung und ihre Bedeutung für die ökonomische Theorie, Schweiz. Zeitschr. für Volkswirtschaft und Statistik, 89. Jahrg., Nr. 6, Dezember 1953

Walras, L., Theorie des Geldes, Jena 1922

Weber, M., Die Produktionsgenossenschaften im Gewerbe, Referat, gehalten im Kurs vom 15.—17. Oktober 1942 im genossenschaftlichen Seminar, Freidorf bei Basel

Wicksell, K., Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips, 2. Band, Geld und Kredit, Jena 1922

WIR, Der Wirtschaftsring im Kampf, Antwort auf die Anti-WIR-Broschüre von Dr. W. Schwegler

WIR, Konto-Bedingungen

WIR-Pionier, Offizielles Organ der WIR, 1934 ff.

Am 27. September 1927 wurde ich, Josef Georges Gisin, Sohn des Josef Gisin, Beamten in Basel, und seiner Ehefrau Frieda, geb. Neher, in Saarwerden (Frankreich) geboren; heimatberechtigt bin ich in Basel. Nach dem Besuch der Primar-, Real- und der Kant. Handelsschule in Basel bestand ich im Frühjahr 1946 an letzterer die Maturität. Anschliessend trat ich in die Dienste der Schweizerischen Treuhandgesellschaft in Basel ein und verliess diese im Frühjahr 1951. Im Sommersemester 1949 immatrikulierte ich mich an der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel, um mich dem Studium der Staatswissenschaften zu widmen. Anfangs Wintersemester 1954/55 brachte ich dieses zum Abschluss. Gegenwärtig bin ich wieder bei der Schweizerischen Treuhandgesellschaft tätig.

Meine akademischen Lehrer waren die Herren Professoren Brogle, v. Dietze, Furlan, Gasser, Gerwig, Imboden, Lewald, Ruck, Salin, Simonius, Staehelin, Wagner, sowie die Herren Lektoren Gimson und Gray.

Die vorliegende Dissertation ist unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. E. Salin entstanden.

